

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Институт управления бизнес–процессами и экономики
Кафедра «Экономика и организация предприятий энергетического
и транспортного комплексов»

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ Е. В. Кашина
« ____ » _____ 2017 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01.03.09 «Экономика предприятий и организаций
(нефтяная и газовая промышленность)»

Нефтетрейдинг в России и за рубежом: теория и практика

Пояснительная записка

Руководитель	_____ канд.экон. наук, доцент подпись, дата	В.К. Шадрин
Выпускник	_____ подпись, дата	В.С. Слонова
Нормоконтролер	_____ подпись, дата	К. А. Мухина

Красноярск 2017

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Институт управления бизнес-процессами и экономики
Кафедра «Экономика и организация предприятий энергетического
и транспортного комплексов»

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ Е. В. Кашина
« ____ » _____ 2017 г.

**ЗАДАНИЕ
НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ
в форме бакалаврской работы**

Студенту Слоновой Веронике Сергеевне

Группа УБ13-03

Направление подготовки: 38.03.01 «Экономика», профиль подготовки 38.03.01.03.09 «Экономика предприятий и организаций (нефтяная и газовая промышленность)»

Тема выпускной квалификационной работы: «Нефтетрейдинг в России и за рубежом: теория и практика»

Утверждена приказом по университету № 2839/с от «06» марта 2017.

Руководитель ВКР: В. К. Шадрин, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и организация предприятий энергетического и транспортного комплексов» ИУБПЭ СФУ

Исходные данные для ВКР:

- показатели, характеризующие динамику добычи и сбыта нефти и нефтепродуктов;
- показатели, характеризующие динамику роста цен нефти и нефтепродуктов;
- производственно-экономические, финансовые показатели и сведения о работе предприятия;
- первичная документация предприятия: бухгалтерский баланс и другие формы бухгалтерской отчетности.

Перечень разделов ВКР:

- нефтетрейдинг в России и за рубежом: современное состояние, проблемы и перспективы развития;
 - оценка развития нефтетрейдинга в России на примере ПАО «ЛУКОЙЛ»;
 - разработка мероприятий по повышению сбыта нефти и нефтепродуктов.
- Перечень презентационного материала: цель и задачи бакалаврской работы; характеристика ПАО «ЛУКОЙЛ»; характеристика показателей работы предприятия; организационная структура предприятия; основные виды деятельности предприятия; сравнительный анализ

крупнейших нефтетрейдинговых компаний; динамика основных экономических показателей деятельности ПАО «ЛУКОЙЛ»; объем реализации нефтепродуктов ПАО «ЛУКОЙЛ»; объем экспорта нефтепродуктов ПАО «ЛУКОЙЛ».

Руководитель ВКР

подпись

В.К. Шадрин

Задание принял к исполнению

подпись

В.С. Слонова

«____» _____ 2017 г.

РЕФЕРАТ

Выпускная квалификационная работа по теме «Нефтетрейдинг в России и за рубежом: теория и практика» содержит 81 страниц текстового документа, 2 приложения, 54 использованных источников, 3 листа графического материала.

НЕФТЕТРЕЙДИНГ, ПРОБЛЕМЫ НЕФТЕТРЕЙДИНГА, ОЦЕНКА НЕФТЕТРЕЙДИНГА, ЛОГИСТИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ, СБЫТ

Целью ВКР является исследование нефтетрейдинга в России и за рубежом.

В дипломном проекте изучена роль нефтетрейдинга в функционировании российского нефтяного рынка, проанализирована производственно-хозяйственная деятельность ПАО «ЛУКОЙЛ»; дана оценка состояния нефтетрейдинга на примере ПАО «ЛУКОЙЛ»; выявлены недостатки логистических систем в нефтяном экспорте ПАО «ЛУКОЙЛ».

Проведя анализ двух альтернативных логистических схем транспортировки нефти с месторождения Ю.Корчагина до ее покупателя Каспийского трубопроводного консорциума (КТК), который находится в пос. Ю.Озерейка, что рядом с Новороссийском. Для проведения анализа, была рассчитана стоимость перевозки 200 т нефти, для этого были выбраны 2 маршрута транспортировки нефти от РПК Астраханский до Ю.Озерейска. По результатам расчетов выгоднее использовать первый маршрут, так как затраты на его использование меньше более чем в два раза и составляют 287328 руб.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	7
1 Нефтетрейдинг в России и за рубежом: современное состояние, проблемы и перспективы развития	10
1.1 Понятие нефтетрейдинга.....	10
1.2 Особенности нефтетрейдинга в России	19
1.3 Практика применения нефтетрейдинга за рубежом.....	27
2 Оценка развития нефтетрейдинга в России на примере ПАО «ЛУКОЙЛ»	34
2.1 Оценка внутреннего потенциала компании на рынке реализации нефти и нефтепродуктов	34
2.2 Оценка нефтетрейдинга в компании ПАО «ЛУКОЙЛ» и проблемы снижения сбыта	42
2.3 Логистические системы в нефтяном экспорте	52
3 Разработка мероприятий по повышению сбыта нефти и нефтепродуктов	
Ошибка! Закладка не определена.	
3.1 Мероприятия по повышению сбыта нефти и нефтепродуктов.....	Ошибка!
Закладка не определена.	
3.2 Оценка эффективности внедрения предложенных мероприятий	Ошибка!
Закладка не определена.	
Заключение	57
Список использованных источников	59
Приложение А Бухгалтерский баланс ПАО «ЛУКОЙЛ» за 2016 год.....	77
Приложение Б Отчет о финансов результатах ПАО «ЛУКОЙЛ» за 2016 год ...	79

ВВЕДЕНИЕ

Мировой нефтегазовый комплекс является сложным сплетением интересов международных, государственных, национальных, интегрированных и частных нефтегазовых компаний, осуществляющих свою деятельность в условиях глобализации мировой экономики. Все процессы, происходящие в сфере нефтяного бизнеса, тесно связаны с международной и национальной политикой государств, в той или иной степени затрагивают каждого человека на земле.

Топливо–энергетический комплекс России (ТЭК) составляет основу российской экономики и обеспечивает жизнедеятельность практически всех отраслей экономики, во многом определяя основные экономические показатели РФ и гарантируя ее экономическую безопасность. Для современной России экспорт углеводородов по–прежнему остается одной из важнейших составляющих энергетической стратегии нашего государства на обозримую перспективу. В России, несмотря на то, что она контролирует шестую часть мирового нефтяного рынка, до сих пор нет ни собственной позиции по цене на нефть, ни официально признанной методики прогнозирования цен на нефть.

Очевидно, что ТЭК РФ с его высокой политической, социальной и экономической значимостью для страны нуждается в формировании долгосрочной экспортной стратегии, основанной не столько на прогнозировании, сколько на моделировании новых тенденций развития Российского ТЭКа с учетом реалий эволюции мирового нефтяного рынка. Поэтому нужен принципиально новый подход к разработке стратегии экспортных продаж нефти и нефтепродуктов и методологии российского нефтетрейдинга, учитывающий конъюнктуру и новые тенденции на мировом нефтяном рынке.

Говоря о нефтетрейдинге как об одном из наиболее важных сегментов нефтяного бизнеса, имеется в виду не просто торговлю нефтью и

нефтепродуктами как товаром, а целый комплекс мероприятий, направленный на достижение синергетического эффекта от трейдинга на фьючерсном, форвардном и физическом рынках нефти и рынка производных финансовых инструментов с использованием всего спектра трейдинговых механизмов.

На сегодняшний день коммерческие взаимоотношения складываются в условиях высочайшей конкуренции, неопределенности и нетвердости рыночной среды. Для того чтобы достичь успеха в предпринимательской деятельности, уже мало применять лишь маркетинговые подходы, необходимо применение современных высокоэффективных способов и методов управления потоковыми процессами. преимущественно прогрессивным научно-прикладным течением в данной области является логистика.

Нефтетрейдинг имеет широкое применение за рубежом и активно развивается. В России нефтетрейдинг на стадии зарождения и необходимо набираться опыта у западных стран, это и является актуальностью данной работы.

Целью работы является– исследование нефтетрейдинга в России и зарубежом.

Для реализации данной цели необходимо решить такие задачи как:

- изучить роль нефтетрейдинга в функционировании российского нефтяного рынка;
- проанализировать производственно–хозяйственную деятельность ПАО «ЛУКОЙЛ»;
- дать оценку состояния нефтетрейдинга на примере ПАО «ЛУКОЙЛ»;
- выявить недостатки логистических систем в нефтяном экспорте ПАО «ЛУКОЙЛ»;
- разработать рекомендации по созданию логистических систем на внутренних поставках ПАО «ЛУКОЙЛ».

Объектом исследования выступает предприятие ПАО «ЛУКОЙЛ», которое имеет опыт в нефтетрейдинге.

Предметом выступают тенденции и перспективы эволюции нефтетрейдинга в России, формы, методы и механизмы мировой торговли нефтью и нефтепродуктами и формирования цен на нефть.

Информационная база исследования включает статистические данные о состоянии нефтегазовой отрасли в России, а также справочные и аналитические материалы сайта компании «ЛУКОЙЛ». В ходе работы использовались учебники и методические материалы.

Период исследования 2014 – 2016 года.

Данная работа состоит из введения, трех глав, заключения и списка использованной литературы.

Во введении описана актуальность темы, сформулирована цель работы, указаны задачи, решение которых позволят достичь цели данной работы, а также описаны теоретическая и практическая значимость работы.

В первой главе описаны понятие нефтетрейдинга, особенности нефтетрейдинга в России и практика применения нефтетрейдинга за рубежом.

Во второй главе работы проведена оценка внутреннего потенциала компании на рынке реализации нефти и нефтепродуктов и оценка нефтетрейдинга в компании ПАО «ЛУКОЙЛ»

В третьей главе разработаны мероприятия по улучшению логистических систем и проведена их оценка.

В бакалаврской работе были использованы стратегические методы, методы сравнительного анализа, методы прогнозирования и моделирования.

1 Нефтетрейдинг в России и за рубежом: современное состояние, проблемы и перспективы развития

1.1 Понятие нефтетрейдинга

Нефтетрейдинг – оптовая торговля нефтью и нефтепродуктами.

В настоящее время нефтетрейдинг это универсальный инструмент регулирования спроса и предложения на нефтяном рынке, при помощи которого удовлетворяются потребности покупателя и продавца, поставщика и потребителя [17].

Благодаря нефтетрейдерам потребители имеют возможность купить нефть по приемлемым ценам, а поставщики – продавать с наибольшей выгодой.

Товарная биржа является одним из видов организованного рынка и основным элементом инфраструктуры товарного рынка и осуществляет торговлю по стандартам и образцам товаров, стоимость которых подвержена частым и трудно предсказуемым колебаниям [2].

Характерными чертами любой товарной биржи являются:

- регулярность торговли в строго определенном месте;
 - унификация основных требований к качеству товара, условиями и сроками поставки;
 - ведение торговли на основе встречных предложений покупателей и продавцов, заключение сделок с поставкой товара.
- Ее отличают моментальность встречи спроса и предложения и ускорение процесса заключения сделки.

Биржа – это организующая, структурирующая часть рыночной системы, основной задачей которой является не снабжение экономики сырьем, а организация, упорядочение, унификация рынков сырья, капиталов и валюты. При помощи биржевых механизмов обеспечивается спрос на сырье, который прямо не связан с его использованием. По сути, биржевой спрос и предложение осуществляют биржевые спекулянты, которые «разогревают» участников

биржевой торговли. Биржевая спекуляция является механизмом не поднятия цен, а их стабилизации. Важными факторами стабилизации цен являются: открытость заключения сделки, публичность установления цен на начало и конец биржевого дня в виде биржевых котировок, ограничение дневного колебания цен, пределами, установленными биржевыми правилами. Современная биржа выравнивает спрос и предложение, что приводит к стабилизации цен. Как отмечалось ранее, биржа— один из видов организованного рынка и ее отличают моментальность встречи опроса и предложения и ускорение процесса заключения сделки [4].

Основное предназначение современных товарных бирж организации исключительно фьючерсной торговли. Фьючерсные биржи являются организациями, основная цель которых состоит в обеспечении условий организации торговли фьючерсными контрактами без извлечения прибыли для самих себя.

Товарные биржи относятся к торговым посредническим структурам и представляют собой организованные рынки биржевых товаров с установленными правилами торговли. Товарная биржа, будучи рыночным механизмом, выполняет стабилизирующие функции в экономике: обеспечивает ликвидность и оптимальное распределение важнейших видов сырьевых товаров, стабилизирует цены и издержки.

Несмотря на то что, сделки на биржах нередко носят спекулятивный характер, установленные цены на товары достаточно объективно отражают их мировой уровень и часто служат основанием для установления цен на внебиржевом рынке [13].

Большое значение биржи состоит в том, что она упрощает организацию торговли, так как здесь спрос и предложение стремятся уравновесить друг друга с наименьшими затратами труда и издержек.

Как организованный рынок, биржа связывает свободно хозяйствующих предпринимателей с производителями, где вышеуказанные участники рынка встречаются, чтобы, с одной стороны, реализовать свою продукцию, а с другой

стороны –удовлетворить собственный спрос. Товарная биржа не занимается торгово–посреднической деятельностью, а лишь создает для нее условия.

Отличительные признаки биржи как элемента рынка:

- организованность и регулярность проведения биржевой торговли;
- ведение торговли по единым, законодательно утвержденным правилам;
- наличие определенного места и времени торговли;
- открытость и гласность торгов;
- посредничество при заключении сделок;
- установление биржевых стандартов на товары;
- совершение сделок в отсутствии самоготовара;
- разработка типовых контрактов (фьючерсов);
- свободное ценообразование, т.е. цены формируются в соответствии с рыночными законами спроса и предложения;
- выявление и регулирование биржевых цен –котировок;
- информационная активность;
- разрешение споров по биржевым сделкам.

Фьючерсная биржевая торговля имеет и дополнительные признаки:

- фиктивный характер сделок, когда обмен товаров практически отсутствует, а обязательства сторон по сделке ликвидируются путем совершения обратной сделки;
- строгая унификация потребительской стоимости биржевого товара, определенное количество которого представляет биржевой контракт, используемый в качестве носителя цены;
- строгая регламентированность количества разрешенного к поставке товара срока и места поставки товара;
- косвенная связь с рынком реального товара, преимущественно через биржевое страхование (хеджирование), а не через поставку реального товара
- обезличенность сделок и заменимость контрагентов по ним, так как они заключаются не между конкретным продавцом и покупателем, а между ними и расчетной палатой, выступающей в качестве гаранта выполнения обязательств.

При этом сама биржа не выступает в качестве одной из сторон в контракте или на стороне одного из контрагентов. Вофициальномдокладе 1993 года(ASurveyofCommodityRiskManagementInstruments.

ReportbtheUNCTADsecretariat. UNCTAD. 15 March 1993, p. б) экспертыUNCTAD сформулировали определение, что «современная товарная биржа – это финансовый рынок, на котором различные группы его участников (хеджеры и спекулянты) торгуют контрактами, привязанными к ценам на сырье или на так называемые нетоварные ценности, с целью снятия с себя ценового риска и передачи его другим участникам риска или же, наоборот, с целью принятия этого риска на себя в расчете получить прибыль» [6].

Понятие «финансовый рынок» стало новым и весьма значимым моментом при его определении, так как традиционно товарную биржу определяли, как разновидность товарного рынка. В настоящее время товарная фьючерсная биржа является, прежде всего, финансовым институтом, и для представителей бизнеса одной из возможностей успешного вложения капитала. Мировой фьючерсный рынок стал полноценной частью мирового финансового рынка, что означает его сближение и тесное взаимодействие с другими частями мирового финансового рынка, прежде всего с рынком ценных бумаг и рынком процентных ставок [3].

Мировой рынок нефти постепенно трансформировался из рынка преимущественно физического (cash– торговля наличной нефтью) в рынок преимущественно финансовый (paper– торговля нефтяными контрактами), что предлагает участникам нефтяного рынка широкий спектр инструментов страхования ценовых рисков, выработанных на различных сегментах рынка ценных бумаг и их производных. На долю операций с фактической поставкой нефти и нефтепродуктов приходится всего 1–2 % общего числа совершаемых на бирже сделок. Остальная часть (98–99%) – биржевые операции с фиктивным товаром, то есть сделки по хеджированию (страхованию от ценовых рисков) и широко распространенные спекулятивные операции с жидким топливом. Поэтому сегодняшний биржевой механизм установления цен на нефть и

продукты ее переработки представляет собой противодействие на биржевой площадке двух движущих сил, действующих в противоположных направлениях и уравнивающих друг друга в биржевой торговле нефтяными контрактами. Это нефтетрейдеры, заинтересованные в стабилизации цен и стремящиеся застраховать свои риски через покупку и продажу фьючерсных и форвардных контрактов, используя механизм хеджирования, и биржевые спекулянты, заинтересованные в раскачивании рынка, в усилении его нестабильности, так как они выстраивают свой бизнес именно на колебаниях цен [11].

Интересно, что сегодняшний объем операций с «бумажной» нефтью в десятки – сотни, раз превышает не только уровни ее фактической добычи.

Нефть, как и любой другой товар, обладает рядом свойств, представляющих интерес, как для покупателя, так и для продавца. Это прежде всего его физические характеристики, а также количество, время и место поставки и его ликвидность. Особенностью биржевых товаров является то, что торговля ими осуществляется на рынках трех типов: спот (spot), форвард (forward) и фьючерс (futures).

Чтобы лучше понять историю превращения форвардного рынка во фьючерсный, необходимо рассмотреть эволюцию биржевой торговли от рынка спот до рынка фьючерс.

Спотовый контракт представляет собой индивидуальную двухстороннюю сделку с немедленной поставкой оговоренного наличного товара. Заключение таких сделок происходило на бирже без предварительного осмотра товара на основе стандартного качества. При заключении сделок спот товар обычно уже находился на одном из складов биржи, и покупатель мог получить его немедленно. В этом случае биржа являлась лишь местом заключения сделки, а все дальнейшие отношения стороны регулировали друг с другом в индивидуальном порядке. Цель таких сделок для покупателей заключалась в реальной закупке товара, а для продавцов – в его немедленной реализации [3].

Постоянные колебания цен на основные биржевые товары заставляла участников биржевых операций искать новые формы сделок. Таким образом появились сделки на реальный товар с его поставкой в будущем. Эти сделки получили название сделок «форвард». Форвардный контракт представляет собой торговое соглашение, согласно которому продавец поставляет конкретную продукцию покупателю к определенному сроку в будущем. В момент заключения контракта стороны договариваются об объеме поставки и качестве товара, цене, времени и месте поставки.

Ранее давалось определение форвардному контракту как обязательному для исполнения соглашению между двумя сторонами о поставке определенного количества товара (например, нефти и нефтепродуктов) оговоренного качества в определенном месте в оговоренный срок в будущем. В форвардных сделках купля–продажа товара совершалась заранее, до поставки товара, и эти сделки были предпочтительнее, чем сделки спот, так как позволяли его участникам планировать свою прибыль в будущем. Для продавца реального товара такие операции позволяли заранее фиксировать цену и покрывать издержки, а покупатель был гарантирован от риска повышения цен и экономил на аренде складских помещений.

Форвардные сделки учитывали не только уровень цен, сложившийся в момент заключения контракта, но и перспективы изменения спроса и предложения за время действия контракта. Однако предусмотреть все конъюнктурные моменты невозможно, поэтому форвардные сделки могут дать как определенный выигрыш, так и убыток для той или иной стороны.

Например, продавец нефти заключил форвардную сделку с поставкой через два месяца по цене 70 долларов за баррель. Если к моменту поставки цена нефти на рынке спот составит 68 долларов за один баррель, то он окажется в выигрыше, а если цена увеличится до 72 долларов, то он окажется в убытке. При этом надо учитывать, что продавцу в любом случае нужно дополнительно оплатить расходы по складированию и страхованию товара. Для покупателя

ситуация будет обратной, однако по условиям форвардного контракта он избавлен от расходов по хранению товара [3].

Фьючерсный контракт – это стандартизированное соглашение о купле–продаже стандартного количества товара (например, нефти и нефтепродуктов) по цене, фиксируемой в момент заключения контракта, с поставкой товара в определенный момент в будущем (обычно в пределах до 18 месяцев, реже на срок до 3 лет) [8].

Основные функции фьючерсных рынков:

- механизм переноса рисков с тех участников рынка, кто не желает нести риски, на тех участников, кто стремится к этому. Важным дополнительным положительным моментом переноса риска является повышение кредитоспособности предприятий, которые без обеспечения этого механизма более уязвимы перед ценовыми колебаниями;

- повышение стабильности цен;

- выявление цены. Ежедневные фьючерсные котировки ведущих информационных агентств отражают видение участниками рынка будущей цены товаров или финансовых инструментов

- установление определенного порядка в торговой практике участников рынка, что способствует честной и упорядоченной торговле;

- сбор и распространение информации. Доступность и открытость информации для всех участников биржевой торговли создают условия для равной конкуренции.

Главная цель любой биржи – создание инструмента прозрачного быстрого ценообразования путем увеличения ликвидности рынка.

Самая большая задача любой биржи – одновременное привлечение как можно большего количества участников рынка.

В принципе, создание любой товарной биржи или конкретного контракта исключительно в целях поставки базового товара является абсолютно бесперспективным [21].

Фьючерсные биржи являются организациями, основная цель которых, обеспечение условий для торговли фьючерсными контрактами. Торговая биржевая площадка привлекает множество участников, представляющих тысячи продавцов и покупателей со всего мира, которые озабочены, прежде всего, интересами и перспективами собственных торговых операций и мало задумываются об улучшении функционирования рынка в целом.

Несмотря на то, что каждый из участников движим своим собственным интересом, их взаимодействие приносит результаты, которые идут на пользу рынку в целом.

Хотя в названии современных международных фьючерсных бирж сохраняется традиционный термин «товарные» (например, Токийская товарная биржа, Нью–Йоркская товарная биржа, Среднеамериканская товарная биржа и т. д.), главная цель биржевых операций заключается не в поставке товара, а в страховании цен и получении спекулятивной прибыли. Основные функции современной фьючерсной биржи – перенос риска и выявление цены [13].

Фьючерсные биржи выполняют специфические для экономики функции:

- перенос ценового риска путем хеджирования;
- выявление объективной цены;
- повышение ликвидности и эффективности рынков;
- гарантия поставок;
- увеличение потока информации;
- усиление транспарентности.

Говоря о переносе риска, можно сказать, что он был основной причиной развития фьючерсных бирж и, соответственно, фьючерсных контрактов. Если хеджеры используют фьючерсные контракты для уменьшения риска ценовых колебаний, то спекулянты принимают этот риск в надежде получить прибыль от точного предсказания этих колебаний. Ценовые риски существуют независимо от того, хочет кто этого или нет. Вопрос заключается в том, кто захочет принять на себя этот риск [6].

Фьючерсные рынки позволяют создать механизм выявления цены, и фьючерсные цены отражают точку зрения рынка на то, какая цена будет лежать в основе фьючерсного контракта в момент наступления срока его исполнения. Рынок представляет тысячи участников, которые продают или покупают товар в зависимости от того, считают они цены высокими или низкими. Постоянные колебания фьючерсных цен отражают перманентно изменяющуюся точку зрения участников рынка, которые анализируют рыночную ситуацию, что показывает чувствительность рынка к этим информационным потокам. Более информированные участники рынка могут воспользоваться с прибылью для себя действиями менее информированных участников [8].

Фьючерсные биржи являются наиболее ликвидными и эффективными рынками, их эффективность измеряется скоростью и простотой совершению фьючерсной сделки. Фьючерсные биржи весьма доступны и каждый, кто имеет счет в брокерской фирме и телефон, в течение нескольких минут может узнать текущие цены, дать приказ на сделку и получить подтверждение его выполнения.

Важная функция фьючерсной биржи состоит в улучшении информационного потока. Поскольку биржа и ее члены заинтересованы в максимально активной торговле, они побуждают участников к фьючерсным операциям. Одним из эффективных путей является сбор и распространение деловой информации. Интенсивная конкуренция между брокерами и биржами обеспечивает доступ к информации по любому товару – объекту торговли на фьючерсной бирже.

В настоящее время именно фьючерсы играют определяющую роль в развитии товарной биржи как экономического механизма и товарные фьючерсные рынки функционируют, в основном, как финансовые. Участник фьючерсного рынка имеет обязательство, как купить, так и продать товар, и биржа производит взаиморасчет по этим двум позициям, тем самым закрывая обязательство по поставке или принятию товара. В этом случае участник рынка несет финансовые обязательства по разнице в ценах двух позиций [4].

Биржи являются общедоступными, т.е. любое лицо, заключившее необходимые соглашения с брокерской фирмой – членом биржи, может на ней торговать. Подобно финансовым рынкам акций и облигаций, фьючерсные рынки являются международными и призваны обеспечить быстрое и законное исполнение сделок.

Биржи являются связующим звеном между переработчиками нефти и трейдерами, поставляющими нефтепродукты на национальные и региональные рынки топлива в государстве. Все поставляемые переработчиками нефтепродукты, продажа которых ведется на бирже, имеют свою цену, формирование которой определяется спросом и предложением.

Однако цены на нефтепродукты на национальных рынках, а тем более региональных рынках, в большей степени зависят от экономической политики стран и ценовой политики поставщиков – трейдеров. И хотя теоретически на национальном рынке возможно существование на нефтепродукты цены меньшей, чем котировки цен на бирже, на практике такого не происходит, поскольку трейдеры, а иногда и само государство регулирует предложение на внутреннем рынке страны. Пример с отечественными нефтяными компаниями, периодически выступающими в монопольный сговор по ценообразованию на нефтепродукты на внутреннем рынке, наглядно показывает это [17], [19].

1.2 Особенности нефтетрейдинга в России

Говоря о нефтетрейдинге как об одном из наиболее важных сегментов нефтяного бизнеса, имеется в виду не просто торговля нефтью и нефтепродуктами как товаром, а целый комплекс мероприятий, направленный на достижение синергетического эффекта от трейдинга на фьючерсном, форвардном и физическом рынках нефти и рынка производных финансовых инструментов с использованием всего спектра трейдинговых механизмов. Независимо от того, как к этому относиться, но именно экспорт углеводородов остается одним из важнейших направлений энергетической стратегии нашего

государства на обозримую перспективу. Следует признать, что российский ТЭК является заложником нашей экономической политики, поскольку для нас цены на нефть – это основа нашего сегодняшнего благосостояния и всего российского бюджета и правильное формирование, и осуществление экспортной политики по эффективной продаже нефти и нефтепродуктов является приоритетным для руководства страны [14].

Далее будут рассмотрены ведущие нефтетрейдинговые компании России.

Роснефть является одной из них. 2016 год, безусловно, войдет в историю компании «Роснефть» как один из наиболее значимых и прорывных периодов. Несмотря на волатильность на рынке углеводородов, менеджменту Компании удалось превзойти ожидания акционеров, в том числе и контролирующего акционера, которым является государство.

«Роснефть» стала самой дорогой по капитализации компанией России, стоимость ее акций выросла в 2016 году на 60%, была успешно завершена интегральная приватизационная сделка, в результате которой бюджет получил более триллиона рублей доходов, а в структуру акционеров Компании вошли два якорных инвестора мирового класса. Кроме того, Совет директоров «Роснефти» одобрил соглашение о стратегическом сотрудничестве с новыми акционерами, которое предусматривает развитие совместных проектов в области добычного, логистического и трейдингового бизнеса, обеспечивая, таким образом, дополнительные синергетические возможности. В целях дальнейшего повышения инвестиционной привлекательности акций «Роснефти» Совет директоров одобрил изменения в дивидендную политику, в соответствии с которыми целевые дивидендные выплаты составят не менее 35% чистой прибыли по МСФО.

«Роснефть» прикладывает максимум усилий для защиты интересов своих акционеров, расширяя присутствие на мировых рынках. Компания успешно диверсифицирует поставки между западным и восточным направлениями. В конце 2016 года были заключены годовые контракты на поставку нефти в Белоруссию общим объемом до 10,2 млн т и в Германию – до 7,3 млн т, что

является примером успешной стратегии «Роснефти» на традиционных рынках сбыта. Можно говорить также о существенных перспективах трейдинга на азиатском направлении. В целом, поставки на Восток за 2016 год выросли на 8,6%, до 43,1 млн т. В результате Россия сравнялась с Саудовской Аравией по объемам поставок нефти в Китай, в то время как еще три года назад саудовские компании поставляли в КНР в два раза больше сырья, чем российские.

Первая поставка «Роснефти» бензина в Азиатско–Тихоокеанский регион в рамках контракта с индонезийской государственной нефтегазовой компанией Pertamina. Несмотря на значительную конкуренцию на рынке нефтепродуктов, Компания успешно выходит на новый уровень в международном трейдинге углеводородов.

В октябре 2016 г. ПАО «НК «Роснефть» объявила о подписании договора купли–продажи 49 % акций индийской EssarOilLimited (EOL) у EssarEnergyHoldingsLimited и аффилированных с ней компаний, контролируемых семьей Руйя. Сделка была единогласно одобрена Советом директоров ПАО «НК «Роснефть» 13 октября 2016 г. Сделка включает приобретение 49 % одного из самых современных НПЗ Азиатско–Тихоокеанского региона в г. Вадианар, который обладает комплексной инфраструктурой. В состав бизнеса EOL входит крупная сеть АЗС в Индии с более 3 тыс. станций, работающих под брендом Essar. Приобретение доли в одном из крупнейших и наиболее современных НПЗ Индии позволит «Роснефти» выйти на перспективный индийский рынок и вывести деятельность трейдингового подразделения на ведущие позиции в Азиатско–Тихоокеанском регионе. Основным источником синергии станут кросс–поставки нефтепродуктов на рынки АТР, что позволит улучшить показатели экономической эффективности деятельности НПЗ, которые и в 2016 году превышали аналогичные показатели других НПЗ в этом регионе. Ведется работа по закрытию сделки.

В течение 2016 г. были продолжены поставки для розничной сети в Грузии (объем поставок за 2016 г. составил 62 тыс. т нефтепродуктов), а также

поставки в адрес европейских клиентов, включая компанию Mabanafit, в общем объеме 465 тыс. т дизельного топлива. Вместе с тем осуществлена подготовительная работа для реализации новых трейдинговых и логистических возможностей бизнеса совместного предприятия на базе активов компании PetrocasEnergyLimited, 49 % акций которой было приобретено в конце 2014 г. Так, в октябре 2016 г. было подписано соглашение с Группой компаний «Демирорен» о поставке нефтепродуктов в Турцию.

Совет директоров ПАО «НК «Роснефть» также одобрил соглашение о стратегическом сотрудничестве с QatarInvestmentAuthority и Glencore с Компанией, обеспечивающее дополнительные синергетические возможности по дальнейшему сотрудничеству с новыми акционерами, включая развитие добычных проектов, логистический и трейдинговый бизнес.

В 2016 году с целью обеспечения гибких условий поставок и расчетов по договорам трейдинга углеводородами Компания предоставила в пользу банков поручительства сроком до 2022 года на суммы до 9 млрд евро. По состоянию на отчетную дату вероятность наступления событий, приводящих к требованиям по договорам поручительства, оценена как крайне низкая [67].

Также нефтетрейдингом занимается ЛУКОЙЛ. Реализует нефть, газ и нефтепродукты на внутреннем и международном рынках, оптимально распределяя потоки в зависимости от конъюнктуры в целях максимизации чистой выручки. Компания владеет собственными мощностями по перевалке нефти и нефтепродуктов, а также собственными трубопроводами, что позволяет минимизировать транспортные расходы. В состав Группы входит развитый трейдинговый бизнес, который позволяет наиболее эффективно реализовывать собственные ресурсы нефти и нефтепродуктов, а также получать дополнительную прибыль от реализации покупных углеводородов. Суммарный объем реализации нефти и нефтепродуктов в 2016 году составил 196,7 млн т, снизившись на 3,7% по сравнению с 2015 годом, что в основном связано с сокращением объемов компенсационной нефти по проекту Западная Курна–2

в Ираке и снижением объемов по некоторым направлениям трейдинга в связи с изменением конъюнктуры.

Компания «НафтаИмпэкс» осуществляет бесперебойные поставки углеводородного сырья на ряд малых и средних нефтеперерабатывающих предприятий, а также продуктов нефтепереработки в объемах и на условиях необходимых нашим партнерам.

Индивидуальный подход к каждому контрагенту и коррекция условий сотрудничества под экономическую ситуацию и прочие внешние факторы отражающихся на внутреннем ценообразовании, позволяют сохранять долгосрочные и прочные отношения с контрагентами. Постоянное внимание важным деталям сотрудничества, помогает группе компаний «НафтаИмпэкс» находить оптимальные взаимовыгодные условия партнерства, сохраняя необходимый временной график и конкурентоспособные цены.

Группа компаний «НафтаИмпэкс» является партнером ведущих нефтяных, нефтехимических предприятий и официальным участником торгов ОАО «Санкт–Петербургской Международной Товарно–Сырьевой Бирже» (СПбМТСБ). Устоявшееся многолетнее сотрудничество с крупнейшими поставщиками топлива позволяет осуществлять бесперебойные поставки высококачественной продукции в любую точку Российской Федерации.

Качество поставляемых нефтепродуктов и исполнение сроков поставок с частных нефтеперерабатывающих предприятий, гарантируется налаженным многолетним сотрудничеством со сбытовыми структурами.

Группа компаний «НафтаИмпэкс» является поставщиком углеводородного сырья для ряда средних и малых нефтеперерабатывающих предприятий. Прочные партнерские отношения с добывающими компаниями позволяют предлагать нефть и газовый конденсат нужного качества с большинства месторождений.

Поставки нефти и нефтепродуктов группой компаний осуществляются водным, железнодорожным и автомобильным транспортом с крупнейших и малых НПЗ, а также региональных нефтебаз РФ.

Гибкие схемы логистики, предлагаемые группой компаний «НафтаИмпэкс», могут сыграть важную роль в формировании конечной цены.

Группа компаний «НафтаИмпэкс» имеет многолетний опыт поставки светлых нефетепродуктов.

На протяжении многих лет группа компаний выполняет функцию снабжения для ряда основных партнеров, с которыми выстроились долгосрочные партнерские отношения.

Основными клиентами группы компаний являются крупнейшие золотодобывающие, угледобывающие предприятия Российской Федерации, международные трейдерские компании, а также ряд конечных потребителей АЗС.

«Санкт–Петербургская Товарно–сырьевая Биржа» является одним из основных партнеров группы компаний «НафтаИмпэкс», что позволяет быстро и эффективно ориентироваться в рыночной ситуации и использовать оптимальные базисы отгрузки из представленных на Российской торговой площадке.

Прямые договоры с большинством сбытовых организаций ВИНК и выстроенные партнерские отношения дают возможность диверсификации поставок на внутренний рынок с крупнейших НПЗ РФ мелким и крупным оптом.

Группа компаний «НафтаИмпэкс» является основным поставщиком темных нефтепродуктов для ряда бункеровочных, энерго–теплогенерирующих и дорожных предприятий.

Группа компаний является самостоятельным потребителем мазута для бункеровочных целей. Также на сегодняшний день выстроены плодотворные партнерские отношения по поставкам бункеровочного топлива в порты г. Санкт–Петербурга, Ленинградской области, г. Новороссийска, а также ведет переговоры по сотрудничеству в сфере бункеровки в портах Дальнего Востока и Мурманска.

На протяжении нескольких лет были выстроены отношения с рядом Мини НПЗ РФ по поставкам мазута.

На сегодняшний день, компания активно сотрудничает с крупнейшими заказчиками и подрядчиками в области дорожного строительства. Данное сотрудничество позволяет выстроить взаимовыгодное сотрудничество по поставке дорожного битума и его дальнейшей модификации.

Компания «НафтаИмпэкс» имеет возможность поставки нефти и газового конденсата с основных месторождений.

Гибкая схема условий поставки сырья на нефтеперерабатывающие предприятия позволяет найти оптимальные решения по формам оплаты, сроком и графикам отгрузки [66].

Еще одной нефтетрейдинговой компанией является Газпром. Увеличение объема продаж в дальнее зарубежье в 2016 г. обусловлено увеличением добычи нефти на Новопортовском и Приразломном месторождениях, началом добычи на Восточно–Мессояхском месторождении в России, а также ростом добычи нефти в Ираке. Снижение объемов продаж в странах БСС обусловлено сокращением Газпром нефтью экспорта нефти в Беларусь и Узбекистан. Увеличение объемов продаж на внутреннем рынке связано с повышением экономической эффективности трейдинговых операций с нефтью на внутреннем рынке и ростом ее добычи в Оренбургской области.

Прибыль Группы Газпром, относящаяся к акционерам ПАО «Газпром», в 2016 г. составила 951,6 млрд руб. Рентабельность прибыли, относящейся к акционерам ПАО «Газпром», по итогам отчетного года увеличилась до 16% (в 2015 г. – 13%). Снижение показателя EBITDA вызвано ухудшением конъюнктуры рынков нефти и газа, ростом налоговой нагрузки, а также значительным расширением в результате консолидации трейдингового бизнеса в Европе объема торговых операций, имеющих более низкую рентабельность по сравнению с основными направлениями деятельности Группы. Рост прибыли, относящейся к акционерам ПАО «Газпром», в основном обусловлен

положительными курсовыми разницами по долговым обязательствам, номинированным в иностранной валюте [65].

Сложившаяся система ценообразования на российскую нефть на мировом рынке – давняя проблема российского руководства. Российское правительство не может удовлетворять, что цена нашей нефти определяется не биржевым путем, а путем дисконтирования эталонной цены, и основная задача – отойти от привязки к сорту Brent.

Факторы, неизбежно влияющие на формирование цен на нефть, практически не отличаются от влияющих на валюту. Так же, как и торговля валютами, торговля нефтью в онлайн режиме зависит от финансовых, экономических, политических, социальных и тому подобных факторов. За всеми этими факторами, если желаете прибыльно торговать, следует постоянно следить. Динамика цен нефти Brent за январь–июнь 2017 года представлена на рисунке 1.1.

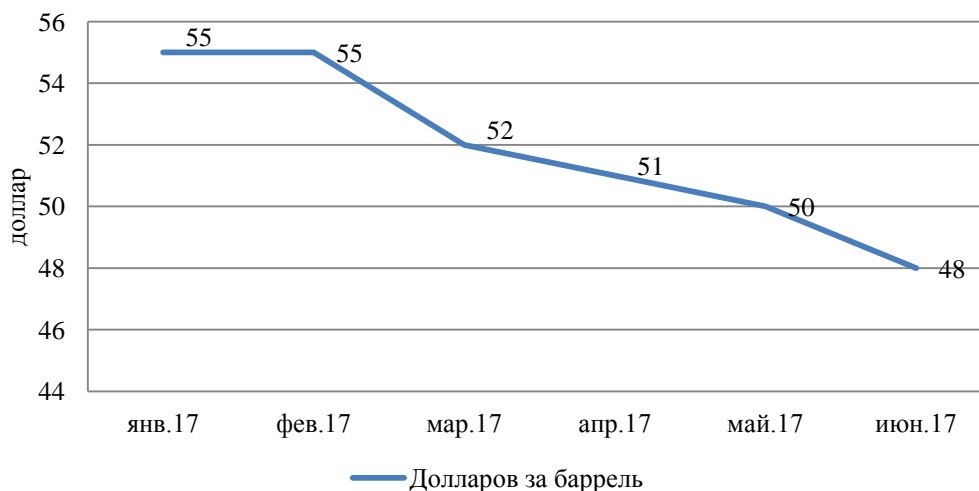


Рисунок 1.1 – Цена нефти Brent за январь–июнь 2017 года.

Также, стоимость нефти в биржевом трейдинге, сильно зависит от непосредственно участников рынка, так как крупными игроками здесь выступают целые государства, крупные корпорации и так далее. Нельзя выпускать из виду и крупнейшую нефтяную картель ОПЕК, участниками которой являются крупнейшие экспортеры мира из Латинской Америки,

Северной Африки и стран Ближнего Востока. Эта организация может установить ограничение на объем добываемой нефти, чтобы контролировать ее стоимость. И чем меньше будет предлагаться нефти к покупке, тем стоимость ее будет больше.

Как уже отмечалось, североморская смесь Brent является маркерным сортом для всего европейского рынка, и от цены этой марки, условно признанной эталонной, рассчитывается дифференциал для ценообразования других нефтяных смесей, в частности для основного российского экспортного сорта нефти Urals.

Российское правительство на протяжении долгого времени вполне оправданно пыталось изменить сложившийся порядок ценообразования на российскую нефть. Нефть является одним из основных бюджетаобразующих ресурсов страны. И потери нашей экономики и бюджета от разницы в цене на Brent и Urals даже в сравнительно благополучные годы составляли миллиарды долларов США.

Сложившаяся на текущий момент мировая инфраструктура торговли нефтью и нефтепродуктами практически полностью контролируется крупным мировым капиталом, действующим, прежде всего в интересах США и Великобритании. В настоящее время цены на нефть в мире определяются на трех ведущих специализированных нефтяных биржах – Нью-Йоркской (NYMEX), Лондонской (ICE), Сингапурской (SGX), через механизмы фьючерсной торговли нефтяными контрактами.

1.3 Практика применения нефтетрейдинга за рубежом

Сегодня, торговля нефтью является основой мировой глобальной нефтяной индустрии и надо четко понимать, что больше всего на нефти зарабатывают не те, кто ее добывают, перерабатывают и транспортируют, а те, кто ее продаёт и определяет ее цену. Иначе говоря, те, кто продают фьючерсы. Еще со времен Адама Смита экономисты осознают, что выгоды от торговли –

это ключ к богатству наций. Парадоксально, но Россия, при всем изобилии экспортных ресурсов, своей нефтью через свою биржу не торгует. В Российской Федерации до сих пор нет специализированной фьючерсной нефтяной биржи соответствующей западным стандартам, нет своего собственного маркерного сорта нефти и нет структуры, которая четко формулировала бы методологию расчета. Осознавая особое значение контроля над рынком энергоресурсов, ряд западных стран, особенно США и Великобритания, избрали путь установления доминирования над мировым рынком энергоресурсов, взяв под тотальный контроль и регулирование всю инфраструктуру мирового нефтяного рынка – от формирования цены на энергоносители с использованием всего спектра биржевых и внебиржевых механизмов до осуществления их физической поставки.

На рисунке 1.2 показана модель эволюции международного нефтетрейдинга, раскрывающая концепцию трейдинга, на биржевом и внебиржевом рынках от спотовых сделок с физической нефтью к срочным контрактам, с привлечением производных финансовых инструментов, таких как форварды, фьючерсы, свопы и опционы, позволяющим ведущим мировым игрокам не только влиять на ситуацию на рынке, но и манипулировать всей системой мирового ценообразования на нефть. В современных условиях нефтетрейдинг является мощным рычагом влияния на волатильность ситуации на мировом нефтяном рынке и предполагает использование различных стратегий нефтетрейдинга в зависимости от целей участников рынка, различаемых по комбинаторному набору соответствующих инструментов.



Рисунок 1.2– Модель международного нефтетрейдинга

Контракты на поставку нефти и нефтепродуктов торгуются практически на всех биржах мира. Особенности контрактной работы при нефтетрейдинге представлены в таблице 1.1. В настоящее время в мире существуют три основных и наиболее важных центра фьючерсной торговли нефтью – Нью-Йоркская товарная биржа, межконтинентальная биржа в Лондоне и Сингапурская международная биржа.

Таблица 1.1–Особенности контрактной работы при нефтетрейдинге

Составляющие	Особенности
Описание товара и его качества.	Все данные должны полностью соответствовать друг другу, если же это условие не выполняется, то такое расхождение будет служить банковской причиной отказа в выплате и повлечет за собой длительную и подчас дорогостоящую процедуру корректировки данных в документах.
Условия поставки товаров.	Товар приобретается у производителя на условиях FOB (порт отгрузки), а реализуется на условиях CIF (порт назначения). В случае поставки товара на условиях CIF (порт назначения) принято считать, что товар продаётся именно в порту назначения.
Выбор фрахтовой политики.	Трейдерам необходимо суметь избежать оплаты мёртвого фрахта судна или возникновения риска недопоставки относительно небольшой партии товара. При наличии долгосрочного контракта с производителем или переработчиком, в рамках которого на трейдере лежит обязанность по регулярному выкупу определенных объёмов товара, логичнее фрахтовать судно на длительный временной период. В такой ситуации трейдеру, для фиксирования фрахтовых ставок на длительный временной период, разумно заключить в дополнение к чартеру фрахтовый форвардный контракт (FreightForwardAgreement/FFA).
Заключение и оформление договора перевозки.	Для оформления конкретной перевозки каждой партии груза используется коносамент соответствующей чартер-партии, причем обязательно в ордерной форме, т.е. коносамент оборотный.

По объемам торговли и разнообразию видов заключаемых контрактов лидирует Нью-Йоркская биржа NYSE. Так же активная торговля

энергетическими фьючерсами ведется на Токийской товарной бирже (TSE). Самые крупные фондовые биржи мира представлены на рисунке 1.3.



Рисунок 1.3–Самые крупные фондовые биржи мира

На 20 крупнейших покупателей российской нефти приходится почти 85% экспорта нефти из РФ, составившего в прошлом году достиг 254,8 млн т. Компании расположены по стоимости предоставленного им сырья. Первый номер занял швейцарский нефтетрейдер Litasco, владельцем которого является «ЛУКОЙЛ».

Сравним показатели 10 крупнейших нефтетрейдинговых компаний в таблице 1.2 и проведем анализ.

Таблица 1.2 – Сравнительный анализ крупнейших нефтетрейдинговых компаний

Название	Партнеры в России	Сумма контрактов	Объем закупок	Стоимость одного барр. нефти
		млрд. долл.	млн. т.	долл.
1	2	3	4	5
Litasco	«ЛУКОЙЛ», «Роснефть», «Сургутнефтегаз»	9,3	32,9	38
China National United Oil Corporation	«Роснефть», «Транснефть»	8,3	27,6	40,6
Trafigura	«Роснефть», «Сургутнефтегаз»	6,8	23,1	39,7
TotalOilTrading	«Газпром нефть», «Сургутнефтегаз», «Роснефть»	5,7	20,3	37,9

Glencore	«Нефтиса», «Зарубежнефть», «Роснефть»	4,1	14,8	37,4
----------	---	-----	------	------

Окончание таблицы 1.2

1	2	3	4	5
Orlen	«Роснефть»	3,5	12,5	38,2
Vitol	«Роснефть», «Газпром нефть», «Сургутнефтегаз», ННК	3,2	11,2	38,6
TatneftEurope	«Татнефть»	2,9	10,3	37,6
ShellInternationalTrading	«Роснефть», «Сургутнефтегаз»	2,6	9	39,5
ConceptOilServices	НК «Дулисьма», Иркутская нефтяная компания, «Башнефть»	2	6,6	40,6

Проанализировав таблицу можно сделать следующий вывод. Компания что компаияLitasco имеет наибольшую сумму контрактов, а именно 9,3 млрд. дол, что составляет 27% от доли пяти крупнейших нефтетрейдинговых компаний. Структура заключенных контрактов нефтетрейдинговыми мировыми компаниями представлена на рисунке 1.4.

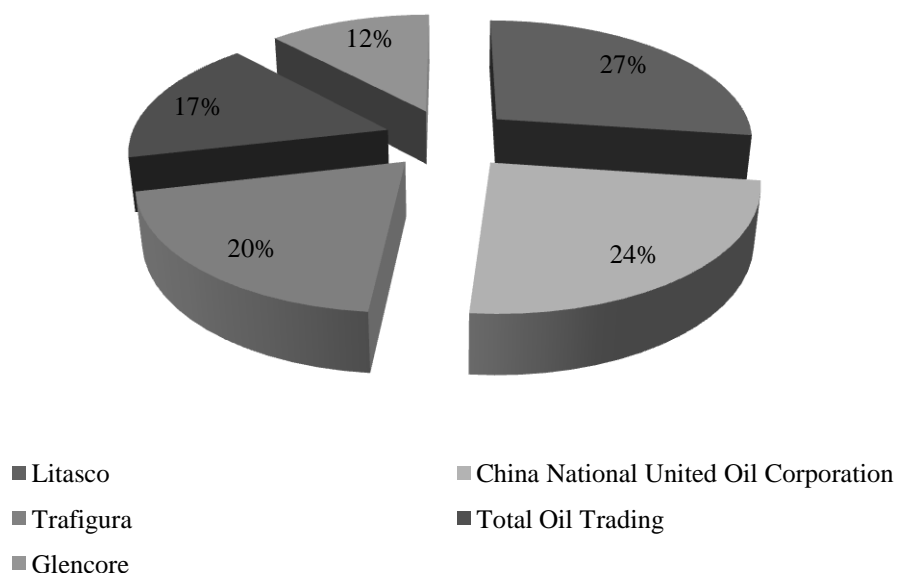


Рисунок 1.4 – Структура заключенных контрактов нефтетрейдинговыми мировыми компаниями

Компания что компания Litasco также имеет наибольший объем закупок, а именно 32,9 млн. т., что составляет 28% от доли пяти крупнейших нефтетрейдинговых компаний. Структура закупок нефти и нефтепродуктов нефтетрейдинговыми мировыми компаниями представлена на рисунке 1.5.

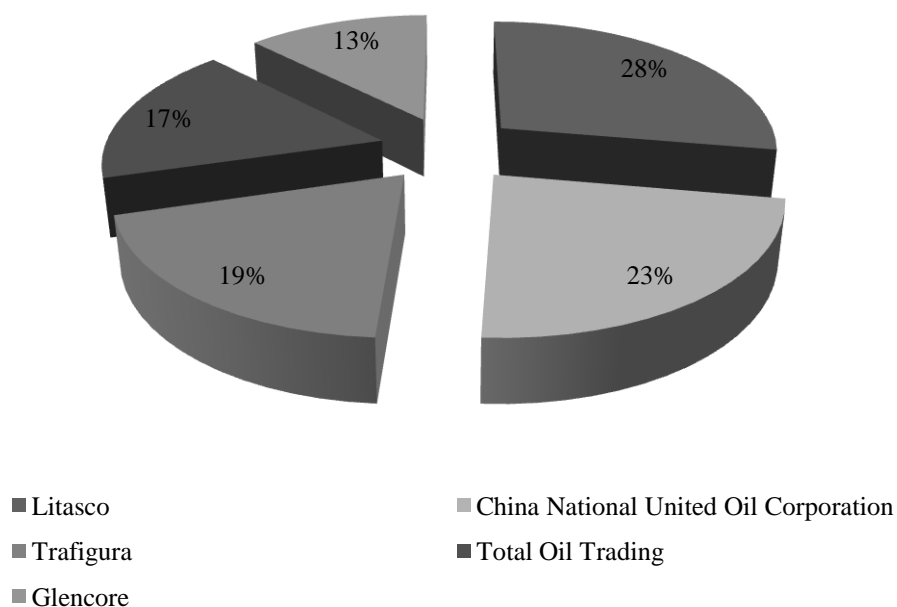


Рисунок 1.5 – Структура закупок нефти и нефтепродуктов нефтетрейдинговыми мировыми компаниями

Наибольшая стоимость одного барреля нефти у China National United Oil Corporation – 40,6 долл., что составляет 21% от доли пяти крупнейших нефтетрейдинговых компаний.

Формирование единого информационного пространства мировой нефтяной промышленности позволяет увеличивать временные объемы фьючерсных торгов. Если на начальных этапах биржевой торговли фьючерсные котировки выставлялись, на период от трех до шести месяцев, то сегодня объемы фьючерсной торговли на рынке нефти и нефтепродуктов расширились по отдельным товарным позициям до семи лет. Это дает возможность заблаговременно формировать ожидания субъектов рынка в отношении движения цен, а нефть и продукты ее переработки и тем самым уменьшать

риски непредсказуемых ценовых колебаний, увеличивать стабильность нефтяных операций, повышать их надежность, уменьшать цену их финансирования и т.п.

С другой стороны, учитывая масштаб операций на фьючерсном рынке, то, какое количество нефтяных контрактов (обязательств на покупку и продажу нефти) и с какой интенсивностью обращается на этом рынке, можно утверждать, что сегодня фьючерсный рынок может реагировать на малейшие колебания конъюнктуры, причем не только нефтяной, но и макроэкономической в любой точке земного шара. И поскольку три основные биржи, которые действуют сегодня в мировой торговле, позволяют совершать операции в круглосуточном режиме, то на практике получается, что нет такого значимого изменения в мировой политике или мировой экономике, которое не отразилось бы на поведении рынка. Следовательно, можно говорить о том, что сегодня вряд ли следует ожидать столь резких единовременных колебаний цен на нефть, которые мы видели в 70-х годах. Но нам сегодня, видимо, предстоит испытывать более многочисленные и частые, но менее интенсивные колебания цен вследствие постоянного изменения мировой экономической конъюнктуры, которая будет находить свое отражение в поведении цены через механизмы работы фьючерсного рынка. Именно вследствие работы этих механизмов котировочная цена сегодня в большей степени в каждый конкретный момент времени отражает балансирующую цену подстройки спроса и предложения друг под друга.

2 Оценка развития нефтетрейдинга в России на примере ПАО «ЛУКОЙЛ»

2.1 Оценка внутреннего потенциала компании на рынке реализации нефти и нефтепродуктов

Наиболее известной и широко применяемой технологией оценки и выбора стратегии конкуренции является модель английского ученого М. Портера, разработанная им в период замедления экономического роста. В соответствии с концепцией Портера состояние конкуренции на рынке определяется пятью движущими силами, к числу которых относятся: конкуренты внутри отрасли, потенциальные конкуренты, покупатели, поставщики, продукты–заменители. Модель пяти сил конкуренции Портера является удобным концептуальным инструментом для диагностики конкурентной напряженности на рынке и определения важности и мощности каждой из конкурентных сил. Использование этой модели является простым способом понимания сложной проблемы сути конкуренции на рынке, поскольку она показывает, как эти пять сил взаимодействуют между собой, создавая целый спектр обстоятельств, называемых конкуренцией [20]. На рисунке 2.1 представлена модель пяти сил М. Портера.



Рисунок 2.1– Модель пяти конкурентных сил Портера

В данной работе объектом оценки конкурентного окружения с помощью модели пяти конкурентных сил Портера является российская вертикально–интегрированная нефтяная компания ПАО «ЛУКОЙЛ». Сегодня основными видами деятельности ПАО «ЛУКОЙЛ» и его дочерних компаний являются разведка, добыча, переработка и реализация нефти и нефтепродуктов. ПАО «ЛУКОЙЛ» является материнской компанией вертикально интегрированной группы предприятий.

В июле 2015 г. Компания изменила свою организационно–правовую форму на публичное акционерное общество (далее – «ПАО») в соответствии с изменениями, внесёнными в Гражданский кодекс Российской Федерации.

ЛУКОЙЛ является одной из крупнейших нефтегазовых компаний в мире по размеру доказанных запасов углеводородов, составивших по состоянию на 1 января 2016 г. около 16,6 млрд барр. н. э. (нефть – около 12,6 млрд барр., газ – 23,8 трлн куб. фут).

Рассмотрим результаты, которые достигла компания в 2015 году.

В области разведки и добычи:

–введены в эксплуатацию 828 новых добывающих скважин, 15 нефтяных и газовых месторождений (в 2015 г. – 14 нефтяных и газовых месторождений);

–открыто 13 новых месторождений;

–добыча нефти выросла на 42% (143 тыс.т.) в результате бурения и ввода 41 новой добывающей компании.

В области переработки: завершён ввод установок крекинга в Бургасе и Нижнем Новгороде, коксовой установки в Перми, установки первичной переработки нефти в Волгограде.

В области энергетики: завершение реализации программы по договорам о предоставлении мощности: в Будённовске была запущена парогазовая установка «ПГУ–135».

Увеличение доказанных запасов за счёт геолого–разведочных работ и связанных с ними открытий, эксплуатационного бурения в традиционных регионах деятельности в России и за рубежом составило 546 млн барр. н. э. В то

же время 49 млн барр. н. э. запасов за рубежом выбыло с продажей 50%–й доли Группы в компании CaspianInvestmentResourcesLtd.

Почти двукратное снижение цены на нефть отразилось на экономической целесообразности разработки части запасов Компании и привело к переводу 1006 млн барр. н. э. доказанных запасов в низшие категории. При улучшении экономических условий Компания ожидает возврата этих объёмов углеводородов в категорию доказанных.

Положительный пересмотр доказанных запасов за рубежом связан главным образом с проектом «Западная Курна–2» и газодобывающими проектами в Азербайджане и Казахстане.

В июле–сентябре 2014 г. США, ЕС и некоторые другие страны ввели ряд секторальных санкций в отношении ряда российских компаний, включая Компанию. Данные санкции предусматривают ограничения для компаний и лиц из США и ЕС по предоставлению товаров, услуг и технологий (за исключением оказания финансовых услуг компании), которые могут быть использованы на территории Российской Федерации в рамках реализации проектов по разведке и добыче нефти на глубоководном шельфе, в Арктике, а также сланцевой нефти. Компания учитывает указанные санкции в своей деятельности и на постоянной основе осуществляет их мониторинг, а также проводит анализ влияния санкций на финансовое положение и результаты хозяйственной деятельности Компании[49].

Влияние существующих, и угроза появления новых конкурентов. Анализ конкурентов позволяет получить сведения о компаниях, работающих в той же отрасли. В области добычи и лицензирования главным конкурентом ПАО «ЛУКОЙЛ» является ПАО «Роснефть» на объём добычи нефти и долю рынка в данном бизнес – сегменте. Между компаниями также существует конкурентная борьба за приобретение лицензий на разведку и добычу на аукционах и продажах, организуемых российскими государственными органами. Основным показателем качества нефтепродуктов является глубина переработки нефти на

НПЗ. Для анализа конкурентов ПАО «ЛУКОЙЛ» воспользуемся данными, которые представлены в таблице 2.1.

Таблица 2.1 –Основные конкуренты ПАО «ЛУКОЙЛ»

Добыча нефти и лицензирование			
показатель	ПАО «ЛУКОЙЛ»	основные конкуренты	
		ПАО НК «Роснефть»	
Фонд нефтяных скважин, тыс.скв.	26	28	
Количество лицензий на разработку месторождений	483	858	
Качество нефтепродуктов			
Средняя глубина переработки нефти, а НПЗ, %	80,1	ПАО НК «Роснефть»	ПАО «Газпромнефть»
		68,05	77,17
Рынок нефтепродуктов			
Доля на розничном рынке нефтепродуктов РФ, %	28,5	ПАО НК «Роснефть»	ПАО «Газпромнефть»
		29	21,5

По данным таблицы 2.1 видно, что у ПАО «ЛУКОЙЛ» самая высокая средняя глубина переработки нефти на НПЗ. Высокое качество нефтепродуктов ПАО «ЛУКОЙЛ» относительно конкурентов может существенным образом повлиять на клиентскую базу компании. Также конкурентным преимуществом ПАО «ЛУКОЙЛ» является наличие большого количества автозаправочных станций в РФ. Это позволяет компании занимать высокую долю на рынке нефтепродуктов. Для определения доли компании на данном рынке воспользуемся данными, которые представлены в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Количество АЗС у ведущих ВИНК в РФ

ВИНК	Количество АЗС	Удельный вес в общем числе АЗС, %
ПАО «ЛУКОЙЛ»	2336	28,5
ПАО НК «Роснефть»	2377	29
ПАО «Газпромнефть»	1747	21,5
ПАО «Сургутнефтегаз»	297	3,5
ПАО «Татнефть»	543	6,5
ПАО «Башнефть»	576	7
ПАО «Руснефть»	152	2
ПАО «Славнефть»	164	2
Итого	8192	100

По данным таблицы 2.2 видно, что на розничном рынке нефтепродуктов РФ ПАО «ЛУКОЙЛ» имеет высокую долю – 28,5 %. ПАО «Роснефть» и ПАО «Газпромнефть» выступают в качестве основных конкурентов компании на данном рынке. В перспективе конкуренты могут увеличить свою долю путем строительства новых АЗС, расширяя присутствие в перспективных районах городов с высоким спросом и заняв лидирующее положение на данном рынке. Количество АЗС у ведущих ВИНК в РФ представлена на рисунке 2.2.

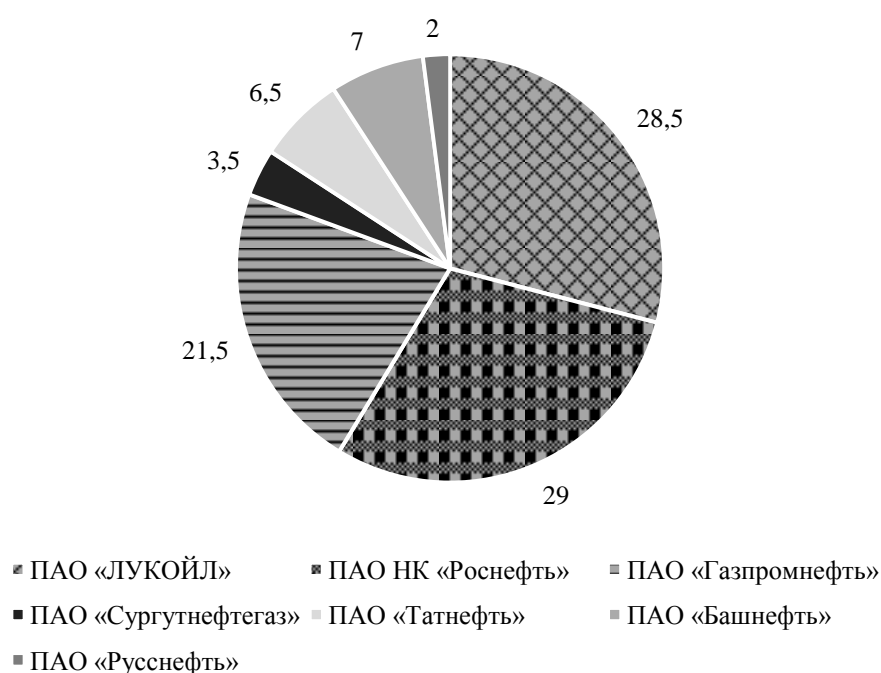


Рисунок 2.2 – Количество АЗС у ведущих ВИНК в РФ

Необходимо отметить, что угроза вхождения в нефтяной комплекс новых конкурентов крайне мала, так как для организации бизнеса в данной отрасли требуются большие инвестиции на приобретение оборудования и технологий, освоение новых месторождений, налаживание каналов сбыта. Поэтому сегодня для крупных ВИНК не представляют большой угрозы в конкуренции независимые или вновь вошедшие в отрасль нефтяные компании. Ввиду этого важно также отметить, что рынок нефтепродуктов в РФ по своей структуре является специфической олигополистической системой отношений, осуществляющих процесс нефтепродуктообеспечения и возникающих между

производителями, продавцами и потребителями по поводу купли–продажи нефтепродуктов на основании спроса, предложения товара на оптовых рынках на основании взаимодействий участников регионального рынка нефтепродуктов. Отличительными признаками данного рынка являются:

- однородность или разнородность продукции;
- высокие барьеры для входа;
- немногочисленность и крупные размеры компаний;
- несовершенная информация (субъективные факторы).

Конкурентный анализ позволил сделать вывод, что ПАО «ЛУКОЙЛ» занимает одно из лидирующих мест в отрасли, что позволяет компании успешно противостоять в конкурентной борьбе.

Влияние потребителей и товаров–заменителей. Безусловно, что в современных экономических и технологических условиях нефть и нефтепродукты остаются главными источниками энергии, которые способны покрыть возрастающие энергетические потребности всех отраслей народного хозяйства. Устойчивый спрос на нефтепродукты также обусловлен незаменимостью этого источника энергии во многих секторах экономики.

Сегодня отсутствуют приемлемые технологические и технические решения по переводу двигателей транспорта и оборудования на другие источники энергии. Поэтому продукция ВИНК не будет подвержена серьезным колебаниям спроса в будущем. Как отмечают аналитики, в перспективе спрос на нефть и нефтепродукты будет только увеличиваться. В таблице 2.3 представлен прогноз потребления и экспорта нефти и нефтепродуктов в РФ до 2030 г.

Таблица 2.3–Прогноз потребления и экспорта нефти и нефтепродуктов в РФ до 2030 г.

Показатели	Значение показателей по годам, млн тонн						
	2008	2009	2010	2015	2020	2025	2030
					min–max	min–max	min–max
Конечное потребление нефтепродуктов в РФ	118	118	119	126	135–150	140–160	145–170

Окончание таблицы 2.3

Показатели	Значение показателей по годам, млн тонн						
	2008	2009	2010	2015	2020	2025	2030
					min–max	min–max	min–max
Экспорт нефтепродуктов	118	117	120	125	125–130	125–130	125–130
Экспорт нефти и конденсата	242,7	245	253	280	246–299	253–318	259–347

Как показывают данные таблицы 2.3, в перспективе будет наблюдаться положительная динамика потребления и экспорта нефти и нефтепродуктов в РФ. Среди основных факторов, влияющих на рост потребления нефти и нефтепродуктов в будущем, можно выделить: увеличение численности населения и темпов экономического роста, развитии транспортного сектора и промышленности. Устойчивая конкурентная позиция и высокая доля на рынке обеспечивают ПАО «ЛУКОЙЛ» стабильный спрос со стороны всех секторов экономики и, в немалой степени, позволяют нивелировать зависимость компании от ценовой чувствительности потребителей. Это говорит о том, что угроза со стороны рыночной власти потребителей для ПАО «ЛУКОЙЛ» не является существенной.

Основные финансовые и операционные показатели группы представлены в таблице 2.4.

Таблица 2.4—Финансовые результаты ПАО «ЛУКОЙЛ»

Наименование показателя	Код показателя	2014	2015	2016	Отклонение (+,–), 2016 от 2014 г.	Отклонение (+,–), 2016 от 2015 г.
		млн.руб.	млн.руб.	млн.руб.		
Выручка	2110	242 880	259 198	316 541	73 661	57 343
Себестоимость продаж	2120	(17 799)	(21 896)	(18 042)	–243	3 854
Валовая прибыль (убыток)	2100	225 080	237 302	298 499	73 419	61 197
Прибыль (убыток) от продаж	2200	202 902	212 971	270 793	67 891	57 822
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	398 503	325 098	182 734	–215 769	–142 364
Чистая прибыль (убыток)	2400	371 881	302 295	182 566	–189 315	–119 729

Более наглядно все изменения финансовых показателей за 2014 – 2016 года представлены на рисунке 2.3.

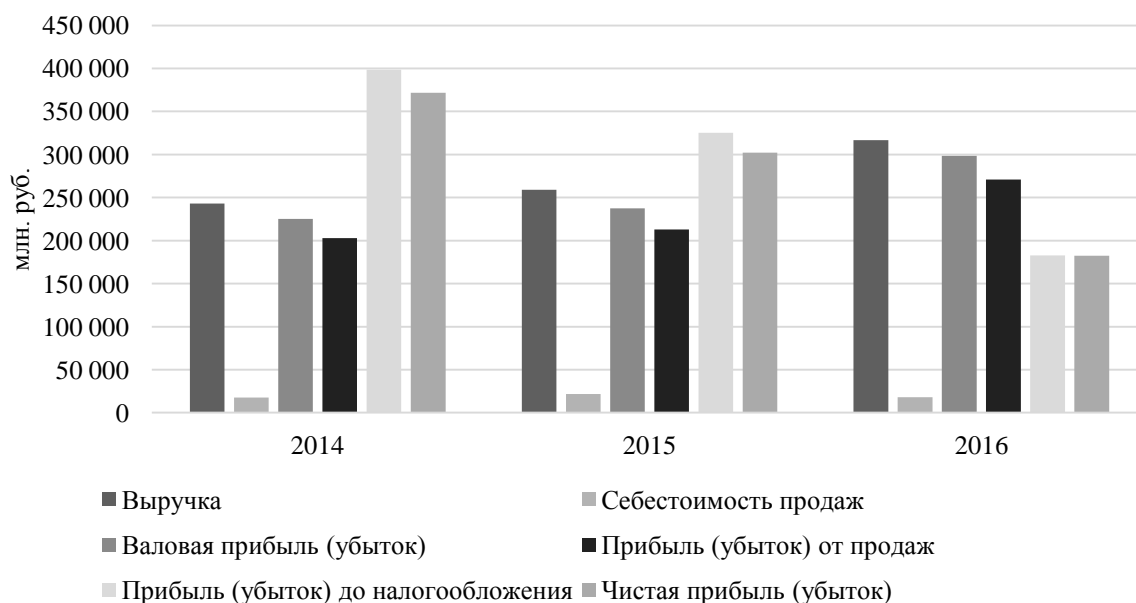


Рисунок 2.3 - Финансовые результаты ПАО «ЛУКОЙЛ» за 2014-2016 гг.

Данные показывают, что в отчетном периоде организация достигла хороших результатов в своей деятельности:

Выручка от продажи увеличилась на 73 661млн. руб. по сравнению с 2014 годом, и на 57 343млн. руб. по сравнению с 2015годом.

Себестоимость продаж снизилась на 243млн. руб. по сравнению с 2014 годом, но увеличилась на 3 854 млн. руб. в сравнении с 2015 годом.

Валовая прибыль увеличилась на 61 197млн. руб. Прибыль от продаж составила 57 822млн. руб.

Убыток до налогообложения составил 142 364млн. руб.

Чистыйубытоквырос на 119 729 млн. руб. по отношению к 2014 г.

2.2 Оценка нефтетрейдинга в компании ПАО «ЛУКОЙЛ» и проблемы снижения сбыта

Сбытовая сеть Группы «ЛУКОЙЛ» в странах СНГ, Европе и США насчитывает 3 012 АЗС (включая франчайзинговые) и 62 объекта нефтебазового хозяйства с резервуарной емкостью 1,6 млн м³.

Капитальные затраты в розничную сбытовую сеть за рубежом в 2015 году составили 6 млрд руб.

Объем розничных продаж нефтепродуктов на международном рынке в отчетном году составил 9,8 млн т. Среднесуточная реализация нефтепродуктов на одну АЗС за рубежом в 2015 году составила 6,3 т/сут.

За рубежом, как и в России, ЛУКОЙЛ стремится увеличить доходность АЗС, в том числе за счет развития розничных продаж не топливных товаров и услуг. Так, товарооборот от реализации не топливных товаров и услуг на АЗС Компании в Европе и СНГ в 2015 году составил 21 млрд руб. Компания планирует увеличивать сопутствующую выручку посредством оптимизации ассортимента товаров, совершенствования системы быстрого питания на АЗС, активной маркетинговой деятельности, за счет расширения спектра дополнительных услуг, сотрудничества с крупными поставщиками, использования лучших торговых практик, повышения качества обслуживания клиентов.

Общий объем реализации нефти Компанией на российском и международном рынках в 2015 году составил 78,9 млн т. На международном рынке было реализовано 68,1 млн т нефти, в России – 10,8 млн т.

Общий объем оптовой реализации нефтепродуктов группой «ЛУКОЙЛ» в 2015 году составил 105,9 млн т, в том числе за рубежом было продано 95,6 млн т. Компания продолжает активно развивать сегмент международной торговли нефтепродуктами, который позволяет ей высокоэффективно реализовывать собственную продукцию и получать дополнительную прибыль от торговли

продукцией третьих лиц. Объемы поставок и реализации нефти представлены в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Объемы поставок и реализации нефти ПАО «Лукойл»

Направления	2014	2015	2016	Отклонение (+,-), 2016 от 2015 г.
	млн.т.	млн.т.	млн.т.	
Реализация в России	11,1	10,8	7,1	-34,3
Поставка на собственные российские НПЗ	45,3	41,9	41,8	-0,2
Экспорт из России	29,8	34,2	33,9	-0,8
Реализация за рубежом	51	68,1	70,3	3,3
Поставка на собственные европейские НПЗ	16,9	18,8	20,4	8,1

Проанализировав таблицу 2.5, можно сказать что объем реализации нефти в 2016 году снизился на 1,9%, до 77,4 млн т, в основном в связи с ростом объемов поставок на европейские НПЗ и снижением объемов добычи, что было частично компенсировано увеличением объемов трейдинга. Около 87% объема реализации нефти пришлось на рынки дальнего зарубежья, в России было реализовано 9%, в странах СНГ – 4%.

На внутреннем рынке было реализовано 7,1 млн т нефти, что на 34,3% меньше, чем в 2015 году. Снижение в основном связано с изменением спроса на нефть со стороны основных российских потребителей. Экспорт нефти Компании из России в 2016 году снизился на 0,8% и составил 33,9 млн т. Доля экспорта за пределы таможенного союза выросла с 89 до 91% в основном из-за роста на 32% добычи на Северном Каспии и Ярегском месторождении, нефть которых экспортируется с льготами по экспортной пошлине. Объем реализации нефти за рубежом вырос до 70,3 млн т, или на 3,3%, в основном из-за роста объемов трейдинга.

Наиболее эффективным направлением размещения добытой Компанией нефти была ее переработка на НПЗ Группы. Объем поставок нефти на НПЗ Группы в России в 2016 году составил 41,8 млн т, практически не изменившись по сравнению с 2015 годом. Поставки сырья на европейские НПЗ Группы в 2016 году составили 24,3 млн т, что на 7,4% больше, чем в 2015 году. Загрузка выросла на всех европейских НПЗ Группы с основным ростом на заводах

в Италии и Румынии. Поставки нефти на процессинг на сторонние заводы за рубежом составили 0,7 млн т.

В таблице 2.6 представлен объем реализации нефтепродуктов.

Таблица 2.6 – Объем реализации нефтепродуктов ПАО «Лукойл»

Направления	2014 год	2015 год	2016 год	Отклонение (+,-), 2016 - 2015 г.
	млн.т.	млн.т.	млн.т.	
Внутренний рынок	21,4	19,8	21,2	6,8
Международный рынок	96,9	105,5	98,1	-7
Всего	118,2	125,3	119,3	-4,8

Исходя из анализа таблицы 2.6, можно сделать следующие выводы. Объем реализации нефтепродуктов составил в 2016 году 119,3 млн т, что на 4,8% меньше по сравнению с 2015 годом, что в основном связано со снижением объемов по некоторым направлениям трейдинга в связи с изменением конъюнктуры. Снижение было частично компенсировано ростом объемов производства нефтепродуктов на НПЗ Группы. Объем реализации нефтепродуктов в 2014 году представлен на рисунке 2.4.

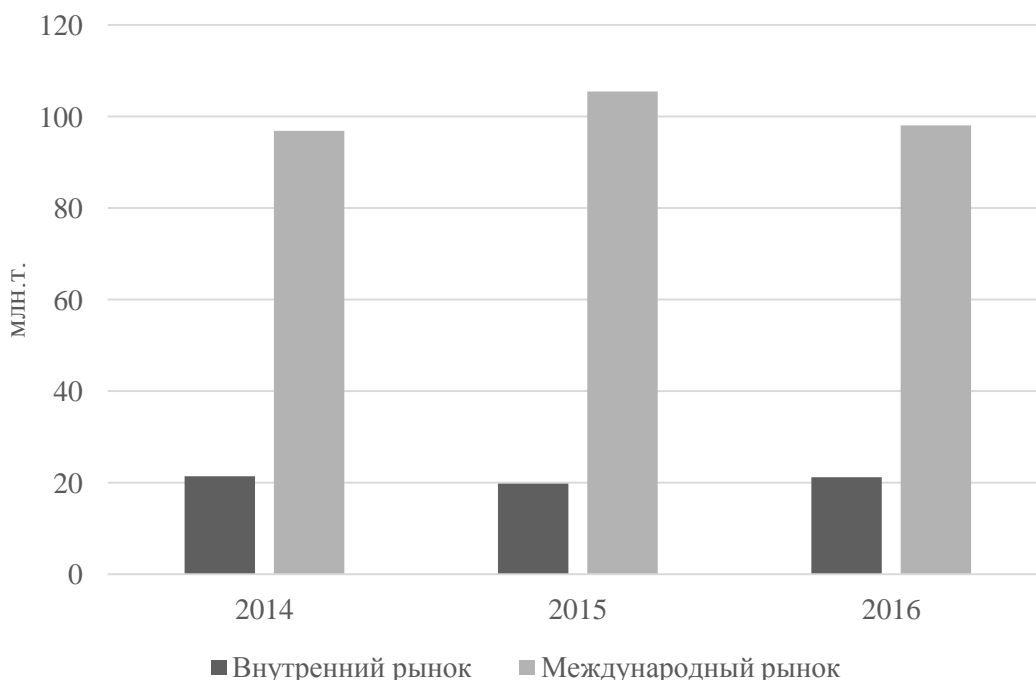


Рисунок 2.4–Объем реализации нефтепродуктов ПАО «Лукойл»

В России было реализовано около 17,7% суммарных объемов, или 21,2 млн т. По сравнению с 2015 годом объем продаж в России увеличился на 6,8% в основном в связи с увеличением объема выпуска и реализации светлых нефтепродуктов. Объем розничной реализации в России составил 9,8 млн т, увеличившись по сравнению с 2015 годом на 2,9%. Объем экспорта нефтепродуктов представлен в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Объем экспорта нефтепродуктов ПАО «Лукойл»

Направления	2014	2015	2016	Отклонение (+,-), 2016 - 2015 г.
	млн.т.	млн.т.	млн.т.	
Дизельное топливо	7,3	7,3	8	9,6
Автобензин	0,2	0,3	0,4	44,2
Авиакеросин	0,1	0,2	0,2	27
Масла	0,6	0,6	0,6	5
Мазут	8,1	6,8	3,7	-45,6
Прочие	7,1	5,3	5,2	-1,9
Всего	23,4	20,4	18,1	-11,3

Экспорт нефтепродуктов из России в 2016 году снизился на 11,3%, до 18,1 млн т, что связано со снижением доли мазута в структуре выходов российских НПЗ Группы. Экспорт мазута снизился на 45,6%, а его доля в суммарных объемах экспорта нефтепродуктов снизилась с 33,3% в 2015 году до 20,4% в 2016 году. При этом объем экспорта дизельного топлива увеличился на 9,6%, а его доля в структуре экспорта возросла до 44,3%.

Доля нефтепродуктов, реализованных на международном рынке, составила 82%. Оптовая реализация за рубежом сократилась до 94,0 млн т в связи со снижением объемов трейдинга. Розничная реализация за рубежом также снизилась и составила 4,1 млн т в связи с продажей в 2016 году нескольких сбытовых сетей.

На рисунке 2.5 показан объем экспорта нефтепродуктов.

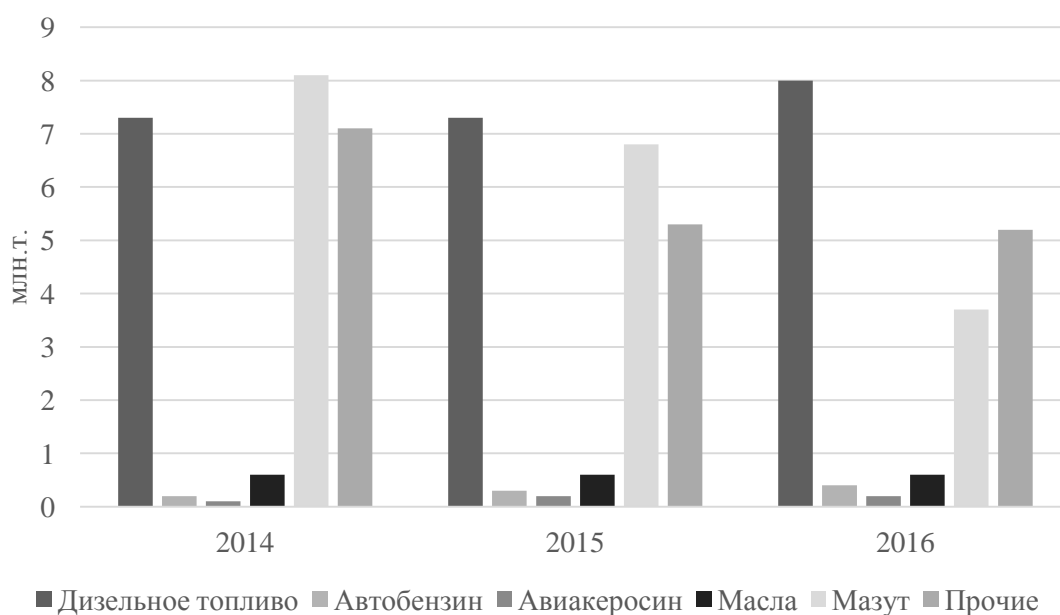


Рисунок 2.5–Объем экспорта нефтепродуктов ПАО «Лукойл»

В 2016 г. выручка от продаж нефти за рубежом уменьшилась на 7,2%, или на 83 млрд руб. Объёмы продаж нефти за рубежом (за пределами Таможенного союза) увеличились на 8 241 тыс. т, или на 15,2%, в основном благодаря росту объёма торговых операций. При этом средние рублёвые цены реализации за рубежом снизились на 7,0% по сравнению с 2015 г.

Цена реализации нефти на внутреннем рынке почти не изменилась по сравнению с 2015 г., в то время как объёмы продаж снизились на 3 716 тыс. т, или на 34,3%, в основном в результате снижения объёмов добычи нефти в России. В результате выручка от продажи нефти в России уменьшилась на 34,8%, или на 51 млрд руб.

Выручка от продаж нефти за рубежом увеличилась на 7,3%, или на 79 млрд руб., по сравнению с 2014 г. Объёмы продаж нефти за рубежом (за пределами Таможенного союза) увеличились на 13 855 тыс. т, или на 34,4%, в результате увеличения экспорта нефти и роста объёмов торговых операций. В то же время это было нивелировано резким снижением средних цен реализации за рубежом, которые по сравнению с 2014 г. снизились на 49,7%. Однако в

результате резкого снижения курса рубля средняя цена реализации, выраженная в рублях, снизилась только на 20,2%.

Цена реализации нефти на внутреннем рынке увеличилась на 16,0% по сравнению с 2014 г. Существенный рост экспорта нефти из России был компенсирован снижением объёмов переработки нефти на российских НПЗ Группы и увеличением закупок нефти в России. Таким образом, по сравнению с 2014 г. объёмы продаж снизились незначительно – на 246 тыс. т, или на 2,2%. В результате выручка от продажи нефти в России увеличилась на 13,4%, или на 17 млрд руб.

В состав выручки Группы входят возмещение затрат и вознаграждение, относящиеся к проекту «Западная Курна–2» в Ираке.

В 2016 г. объёмы нефти, относящиеся к возмещению затрат и вознаграждению существенно снизились по сравнению с 2015 г. В результате сумма возмещения затрат и вознаграждения сократилась на 113 млрд руб. Подробнее см. с. 17.

В 2015 г. сумма возмещения затрат и вознаграждение, относящиеся к проекту «Западная Курна–2» в Ираке, увеличились на 43 млрд руб. по сравнению с 2014 г.

В 2016 г. выручка от оптовой реализации нефтепродуктов за пределами России снизилась на 435 млрд руб., или на 14,9%, в результате снижения цен и объёмов продаж. По сравнению с 2015 г. объёмы продаж снизились на 6,9% в результате снижения объёмов торговых операций. Цены реализации, выраженные в долларах и рублях, снизились на 17,0 и 8,7% соответственно.

В 2016 г. розничные цены реализации за пределами России в долларовом и рублевом выражении снизились на 9,9 и 0,9% соответственно. Объёмы продаж уменьшились на 9,4% вследствие продажи сбытовых сетей в Восточной Европе. В результате выручка от розничных продаж по сравнению с 2015 г. уменьшилась на 33 млрд руб., или на 10,2%.

В 2016 г. выручка от оптовых продаж нефтепродуктов в России практически не изменилась. Цены реализации снизились на 9,2%, а объёмы продаж увеличились на 10,5%.

Выручка от розничной реализации нефтепродуктов в России в 2016 г. увеличилась на 21 млрд руб., или на 5,9%. Средние цены розничной реализации и объёмы реализации увеличились на 2,9%.

По сравнению с 2014 г. выручка от оптовой реализации нефтепродуктов за пределами России выросла на 3,5%, или на 99 млрд руб. Цены реализации, выраженные в долларах и рублях, снизились на 41,1 и 6,6% соответственно. При этом объёмы продаж выросли на 10,8% в результате увеличения объёмов торговых операций.

В 2015 г. розничные цены реализации за пределами России увеличились на 13,4% в рублёвом выражении, при этом объёмы продаж снизились на 22,0%. В результате выручка от розничных продаж по сравнению с 2014 г. снизилась на 43 млрд руб., или на 11,5%.

В 2015 г. выручка от оптовых продаж нефтепродуктов в России сократилась на 25 млрд руб., или на 9,4%. Цены реализации в России выросли на 2,5%, а объёмы продаж снизились на 11,6% в основном в результате снижения переработки на российских НПЗ Группы.

Выручка от розничной реализации нефтепродуктов в России в 2015 г. увеличилась на 16 млрд руб., или на 4,8%. Средние цены розничной реализации выросли на 7,1%, а объёмы реализации при этом снизились на 2,1% [61].

Как показывает оценка конкурентного окружения, ПАО «ЛУКОЙЛ» не подвержена сильному влиянию пяти конкурентных сил благодаря лидирующей позиции в отраслевой конкуренции, реализации преимуществ вертикальной интеграции и высокому производственному потенциалу. На основе данных оценки конкурентного окружения управленческий персонал может реально оценить степень угрозы пяти конкурентных сил для компании и принимать соответствующие управленческие решения о направлениях стратегического развития.

Торговля и сбыт. Группа осуществляет оптовую и розничную торговлю собственными и приобретёнными нефтью и нефтепродуктами в России, Европе, Юго–Восточной Азии, Центральной и Северной Америке и других регионах.

Наряду с добычей нефти Группа осуществляет её закупки в России и на международных рынках. В России нефть в основном приобретается у зависимых компаний и прочих производителей для последующей переработки или экспорта. Нефть, приобретённая на международных рынках, используется в торговых операциях, поставляется на зарубежные нефтеперерабатывающие предприятия Группы или передаётся на процессинг на сторонние заводы. В России закупки нефтепродуктов не носят систематического характера и используются в основном для покрытия временного недостатка ресурсов внутри Группы. За рубежом нефтепродукты закупаются для торговых операций или поставки на зарубежные НПЗ Группы. Торговые операции на международном рынке Группа осуществляет через 100%–ную дочернюю компанию «ЛИТАСКО». При осуществлении торговых операций используются традиционные механизмы хеджирования физических объёмов с целью получения гарантированной маржи. В 2016 г. в связи с ценовой волатильностью чистый расход по хеджированию составил 60 млрд руб., что было компенсировано соответствующим изменением цены по физическим поставкам. В таблице 2.8 представлены данные о сбытовых и торговых операциях Группы с нефтепродуктами.

Таблица 2.8 – Сбытовые и торговые операции ПАО «ЛУКОЙЛ» с нефтепродуктами

Миллионы рублей

Показатели	2014	2015	2016
Розничные продажи	15 543	14 063	13 916
Оптовые продажи	102 684	111 199	105 344
Итого продажи нефтепродуктов	118 227	125 262	119 260
Закупки нефтепродуктов в России	2 041	1 674	1 594
Закупки нефтепродуктов за рубежом	58 910	68 536	60 581
Итого закупки нефтепродуктов	60 951	70 210	62 175

В 2016 г. в рамках стратегии оптимизации бизнеса в сфере сбыта нефтепродуктов Группа продала сбытовые сети в Польше, Литве, Латвии и на Кипре. В июле 2015 г. были проданы сбытовые сети в Эстонии, а в апреле 2015 г. – на Украине.

Объём экспорта нефти в 2016 г. снизился на 0,8%, и Компания экспортировала 41,2% добытой в России нефти (в 2015 г. – 40,3%, в 2014 г. – 34,8%), а также 458 тыс. т нефти, закупленной у зависимых предприятий и третьих сторон (в 2015 г. – 1 581 тыс. т, в 2014 г. – 862 тыс. т). Более низкий объём экспорта стал следствием снижения объёмов добычи нефти в России. Экспорт нефтепродуктов сократился на 11,3% по сравнению с 2015 г. в результате роста продаж внутри России, где сложились привлекательные цены реализации.

Экспорт нефти осуществляется преимущественно через инфраструктуру ОАО «АК «Транснефть». Однако значительный объём экспорта нефти осуществляется и через собственную инфраструктуру Группы. Весь объём экспорта нефти, минуя ОАО «АК «Транснефть», в рассматриваемых периодах направлялся за пределы Таможенного союза.

Компания также экспортирует лёгкую нефть через нефтепроводы «Каспийский трубопроводный консорциум» и «Восточная Сибирь – Тихий Океан», что позволяет обеспечить реализацию нефти с сохранением её качества и таким образом получить более привлекательные приведённые цены реализации по сравнению с традиционным экспортом.

Добыча нефти «ЛУКОЙЛ» в 2016 г. снизилась на 8,6% до 91,992 млн т. В 2015 г. компания добыла более 100 млн т нефти. В России в прошлом году «ЛУКОЙЛ» добыл на 2,8% меньше – 83,2 млн т. Но компания подчеркивает, что положительное влияние на добычу нефти в России оказал запуск во второй половине 2016 г. месторождений им. Филановского и Пяяхинского, увеличение эксплуатационного бурения в Западной Сибири, а также увеличение объёмов добычи в Тимано–Печоре и Предуралье.

«ЛУКОЙЛ» ожидаемо снизил уровень добычи, среди причин – падение производства в Западной Сибири после сокращения инвестиций здесь, говорит старший аналитик «Атона» Александр Корнилов. «ЛУКОЙЛ» сфокусировался на более прибыльной нефти на Каспии и в Тимано–Печоре, отвечает он.

Но основным регионом добычи нефти для «ЛУКОЙЛ» остается Западная Сибирь – в течение девяти месяцев ее доля была 45,7%, но добыча здесь упала на 7,9% до 30,8 млн т (данные за год компания еще не публиковала). «Снижение добычи нефти в Западной Сибири продолжается вследствие естественного истощения запасов, роста обводненности и решения компании перенаправить инвестиции на более выгодные проекты в других регионах, в особенности там, где предусмотрены налоговые льготы», – говорится в отчете.

За рубежом добыча «ЛУКОЙЛ» снизилась в 1,7 раза до 8,8 млн т нефти. На этот показатель повлияла продажа в 2015 г. доли в компании CaspianInvestmentResourcesLtd., ведущей добычу в Казахстане, а также снижение объема компенсационной нефти с проекта «Западная Курна – 2».

За первые два месяца 2017 г. «ЛУКОЙЛ» в России добыл 13,4 млн т против 13,7 млн т за тот же период прошлого года, сообщил «Интерфакс» со ссылкой на данные ЦДУ ТЭК. Россия с начала года сокращает добычу по договору с ОПЕК и странами, не входящими в картель. «ЛУКОЙЛ» сможет восстановить добычу в течение трех–четырёх месяцев после того, как соглашение прекратится, говорил президент «ЛУКОЙЛ» Вагит Алекперов.

Из–за истощения месторождений в Западной Сибири добыча «ЛУКОЙЛ» в России ежегодно падала вплоть до 2013 г. В 2013 г. компании удалось нарастить производство на 0,9 млн т до 85,5 млн т. Затем в 2014 г. оно выросло до 86,3 млн т, а в 2015 г. снизилось до 85,6 млн т. В 2017 г. без учета сокращения по договору с ОПЕК «ЛУКОЙЛ» способен вернуть добычу нефти в России на уровень 2015 г., считает Корнилов: «Это будет возможно за счет роста добычи на месторождениях им. Филановского и Пяяхинском, а также за счет интенсификации бурения в Западной Сибири»[62].

2.3 Логистические системы в нефтяном экспорте

Логистические системы в нефтяном экспорте включают в себя транспортировку нефти разными видами транспорта. Далее рассмотрим каждый из них более подробно.

Железнодорожный транспорт – наиболее распространенный вид транспорта для перевозки грузов. Перевозка жидких нефтяных грузов осуществляется в специальных стальных вагонах–цистернах грузоподъемностью 50, 60 и 120 т, выполненных из листовой стали толщина которой 8,11 мм. Налив нефтепродуктов в цистерну, как правило, производится сверху, а слив снизу. Цистерны оборудуются смотровыми площадками, внутренними и наружными лестницами, нижними сливными приборами и другими необходимыми устройствами для надежной эксплуатации в пути следования и при сливно–наливными работами. В качестве тары для нефтегрузов применяются металлические, пластмассовые и деревянные бочки и бидоны, фанерные и металлофанерные ящики и барабаны, стеклянные бутылки, хлопчатобумажные и бумажные мешки и др. Преимущества и недостатки железнодорожного транспорта представлены в таблице 2.9.

Таблица 2.9 –Преимущества и недостатки железнодорожного транспорта

Преимущества	Недостатки
<ul style="list-style-type: none">- универсальность (перевозка всех видов нефти и нефтепродуктов в любых объемах);- равномерность доставки грузов в течение всего года с более высокой скоростью, чем водным транспортом;- доставка нефтепродуктов в большинство пунктов потребления в связи с наличием разветвленных железнодорожных сетей в густонаселенных промышленных и сельскохозяйственных районах.	<ul style="list-style-type: none">- большие капитальные затраты при строительстве новых, ремонте и реконструкции существующих линий;- относительно высокие эксплуатационные затраты;- относительно низкая эффективность использования мощности подвижного состава (цистерны в обратном направлении идут незагруженными);- значительные потери нефти и нефтепродуктов при транспорте и разгрузочно-погрузочных операциях;- необходимость специальных сливно-наливных пунктов и пунктов зачистки вагонов-цистерн.

Водный транспорт нефти делится на речной – по внутренним водным путям (рекам, озерам) и морской – по морям и океанам (как по внутренним морям континента, так и между континентами). По рекам и озерам нефть перевозится в баржах и в речных танкерах – специальных самоходных судах, предназначенных для перевозки нефтегрузов. Морской транспорт нефтегрузов осуществляется морскими танкерами – судами большой грузоподъемности, способными пересекать океаны и моря. Грузоподъемность современных морских супертанкеров достигает миллиона тонн. Преимущества и недостатки водного транспорта представлены в таблице 2.10.

Таблица 2.10 – Преимущества и недостатки водного транспорта

Преимущества	Недостатки
<ul style="list-style-type: none"> - меньшее сопротивление движению на малых скоростях требует меньшего тягового усилия, чем на сухопутном транспорте (мощность применяемого двигателя в 6-7 раз ниже); - нет габаритных ограничений; - неограниченная пропускная способность по пути (пропускная способность снижается из-за плохих причалов портов); - незначительный расход топлива, т.к. движение между портами происходит по кратчайшему расстоянию; - более низкая себестоимость перевозок в 2 раза ниже, чем на железнодорожном; - производительность труда на морском транспорте выше в 5 раз, чем на железнодорожном. 	<ul style="list-style-type: none"> - сравнительно невысокая скорость доставки; - дорогие сооружения механизации порта, т.к. в результате сезонной работы механизмы простаивают; - нерегулярность сообщения; - извилистость речных путей, что удлиняет в 3-3,5 раза путь по сравнению с другими линиями.

Трубопроводный транспорт нефтегрузов осуществляется по специальным трубопроводам от мест производства к местам потребления. По перекачиваемому продукту магистральные трубопроводы подразделяют на нефтепроводы, перекачивающие нефть, и нефтепродуктопроводы, перекачивающие бензины, дизельные топлива, керосины, мазуты. К магистральным нефтепроводам относятся трубопроводы диаметром от 529 до 1220 мм и протяженностью 50 км и более, предназначенные для доставки нефти из районов добычи на нефтеперерабатывающие заводы или пункты

налива нефти в железнодорожные вагоны-цистерны или в места погрузки ее на танкеры. К магистральным нефтепродуктоводам относятся трубопроводы диаметром не менее 219 мм и протяженностью 50 км и более, предназначенные для транспортировки нефтепродуктов из районов их производства, а также перевалочных нефтебаз в районы потребления – до распределительных нефтебаз, наливных станций, портов, крупных промышленных предприятий, ТЭЦ и др. Преимущества и недостатки трубопроводного транспорта представлены в таблице 2.11.

Таблица 2.11 – Преимущества и недостатки трубопроводного транспорта

Преимущества	Недостатки
<ul style="list-style-type: none"> - наиболее низкая себестоимость перекачки; - небольшие удельные капитальные вложения на единицу транспортируемого груза и быстрая окупаемость затрат при строительстве трубопроводов; - бесперебойная поставка в течение года, практически не зависящая от климатических условий; - высокая производительность труда; - незначительные потери нефти и нефтепродуктов при перекачке; - сравнительно короткие сроки строительства; - возможность перекачки нескольких сортов нефти и нефтепродуктов по одному трубопроводу; - возможность наращивания пропускной способности трубопровода за счет строительства дополнительных насосных станций и прокладки параллельных участков. 	<ul style="list-style-type: none"> - крупные единовременные капитальные вложения в строительство (необходимо проложить весь трубопровод); - потребность в крупных материальных затратах на заполнение всего трубопровода нефтью или нефтепродуктом при вводе в эксплуатацию. Особенно велики эти затраты для магистральных нефтепродуктопроводов: большая металлоемкость, необходимость устойчивого грузопотока на длительное время, небольшая скорость движения нефти и нефтепродуктов (5 ,10 км/ч).

Автомобильный транспорт – основной вид транспорта для доставки нефтепродуктов с распределительных нефтебаз и наливных пунктов непосредственно к местам потребления. Для перевозки нефти автотранспорт практически не используют. Перевозки нефтепродуктов автомобильным транспортом осуществляют, в основном, в пределах нескольких десятков километров. При больших расстояниях автотранспорт неэкономичен по

сравнению с железнодорожным, и его применяют лишь там, где отсутствует сеть других видов транспорта (например, на Севере и т.д.). Массовые нефтепродукты (бензин, дизельное топливо, мазут, некоторые масла) перевозят в специализированных автомобильных цистернах и автоприцепах, мелкие партии нефтепродуктов – в таре на бортовых машинах. Преимущества и недостатки трубопроводного транспорта представлены в таблице 2.12.

Таблица 2.12 – Преимущества и недостатки трубопроводного транспорта

Преимущества	Недостатки
<ul style="list-style-type: none"> - доставку небольших партий нефтепродуктов на различные расстояния с большой скоростью; - большую маневренность и высокую проходимость; - высокую оперативность. 	<ul style="list-style-type: none"> - высокие затраты на эксплуатацию, в 10 ,20 раз стоимость перевозок автотранспортом выше, чем по железной дороге; - сравнительно небольшая грузоподъемность автоцистерн, неполная загрузка подвижных средств из-за порожних пробегов цистерн; - зависимость от наличия и технического состояния дорог.

Для транспортировки нефти воздушный транспорт из-за высокой себестоимости практически не применяют. Его используют, если нефтепродукты необходимо доставить в тяжело доступные места. Как правило, доставка нефтепродуктов воздушным транспортом осуществляется в бочках.

Далее рассмотрим логистические системы на примере ПАО «ЛУКОЙЛ».

ПАО «ЛУКОЙЛ» располагает тремя собственными терминалами в России (нефтяной терминал Варандей в Тимано Печоре, нефтяной терминал в порту Светлый в Калининградской области, нефтепродуктовый терминал в порту Высоцк в Балтийском море) и одним в порту Барселоны в Испании суммарной мощностью 23млнт в год.

В 2016 году объем перевалки через собственные терминалы компании составил 21,7млнт нефти и нефтепродуктов. Перевалка нефти выросла на 13,3% по сравнению с показателем 2015 года, до 10,2млнт. Прирост в основном связан с увеличением поставок нефти месторождений им. Р. Требса и А. Титова на экспорт через Варандейский терминал.

В результате доля экспорта нефти через собственную транспортную инфраструктуру выросла до 24% (22% в 2015 году).

Перевалка нефтепродуктов через собственные терминалы снизилась на 0,9%, до 11,5 млн. т., что связано со снижением экспорта нефтепродуктов из России. Отгрузка нефтепродуктов через терминал в порту Высоцк в 2016 году практически не изменилась и составила 10,9 млн т.

ЛУКОЙЛ владеет также 12,5%-й долей в КТК, с 2016 года были начаты поставки каспийской нефти через данную систему на экспорт. Наличие банка качества в КТК позволяет реализовывать нефть по цене, соответствующей ее высокому качеству. В 2016 году объем поставок каспийской нефти через КТК составил 0,7 млн. т.

В 2016 году Компания экспортировала 1,2 млн. т. нефти через систему ВСТО. Данный маршрут обеспечивает реализацию легкой западносибирской нефти компании соответствующей премией за качество по сравнению с традиционным экспортом нефти Юралс в западном направлении.

Проведенный анализ систем товародвижения региональных структур ЛУКОЙЛ позволяет сделать вывод о том, что существующий процесс планирования зачастую не обеспечивает четкой увязки перевозок с планированием поставок. В силу отсутствия централизации логистических функций имеет место нечеткое разделение задач и полномочий в процессе организации перевозок между различными подразделениями компании. Это не позволяет в полной мере использовать преимущества вертикальной интеграции, а в предельных случаях ведет к потере конкурентных преимуществ компании [63].

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Понятие «финансовый рынок» стало новым и весьма значимым моментом при его определении, так как традиционно товарную биржу определяли, как разновидность товарного рынка. В настоящее время товарная фьючерсная биржа является, прежде всего, финансовым институтом, и для представителей бизнеса одной из возможностей успешного вложения капитала. Мировой фьючерсный рынок стал полноценной частью мирового финансового рынка, что означает его сближение и тесное взаимодействие с другими частями мирового финансового рынка, прежде всего с рынком ценных бумаг и рынком процентных ставок.

К настоящему моменту логистика как практическая деятельность устойчиво заняла свою нишу в управлении современными предприятиями. Логистический подход к объекту управления, инструменты и методы логистики применяются в самых различных областях менеджмента. Наличие логистического подразделения в компании уже не является чем-то необычным, а рассматривается как обязательная составляющая оргструктуры успешного предприятия.

Сбытовая логистика ПАО «ЛУКОЙЛ» представляет собой планирование и контроль над физическим перемещением материалов и готовых изделий от мест изготовления до мест потребления. Она связана с товародвижением в области распределения. Распределение одного предприятия находится в тесном взаимодействии с закупкой на другом предприятии.

В ходе работы были выполнены поставленные задачи, а именно:

Изучена роль нефтетрейдинга в функционировании российского нефтяного рынка. Обоснована целесообразность создания российской государственной нефтетрейдинговой компании, способной оптимизировать экспортные продажи российской нефти и нефтепродуктов с целью повышения эффективности экспортной политики России.

Проанализирована производственно–хозяйственная деятельность ПАО «ЛУКОЙЛ». ЛУКОЙЛ – одна из крупнейших вертикально интегрированных нефтегазовых компаний в мире, на долю которой приходится более 2% мировой добычи нефти и около 1% доказанных запасов углеводородов. Обладая полным производственным циклом, Компания полностью контролирует всю производственную цепочку – от добычи нефти и газа до сбыта нефтепродуктов. 88% запасов и 83% добычи углеводородов приходится на Российскую Федерацию, при этом основная деятельность сосредоточена на территории 4-х федеральных округов – Северо–Западного, Приволжского, Уральского и Южного.

Выявлены недостатки логистических систем в нефтяном экспорте ПАО «ЛУКОЙЛ». Проведенный анализ систем товародвижения региональных структур ЛУКОЙЛ позволяет сделать вывод о том, что существующий процесс планирования зачастую не обеспечивает четкой увязки перевозок с планированием поставок. В силу отсутствия централизации логистических функций имеет место нечеткое разделение задач и полномочий в процессе организации перевозок между различными подразделениями компании. Это не позволяет в полной мере использовать преимущества вертикальной интеграции, а в предельных случаях ведет к потере конкурентных преимуществ Компании.

Разработаны рекомендации по созданию логистических систем на внутренних поставках ПАО «ЛУКОЙЛ». Для оптимизации управления экономическими потоками необходим новый системный, логистический подход к реструктуризации. Логистическое обеспечение реструктуризации делает акцент на повышении эффективности работы коммерческих служб компании, оптимизации хозяйственных связей, выявлении и минимизации логистических издержек, коренном улучшении нефтепродуктообеспечения (НПО) на основе логистических методов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Алекперов В.Ю. Вертикально–интегрированные нефтяные компании – М. Аутопан, 2005.
- 2 Балабушкин А.Н. Опционы и фьючерсы: Методическое пособие – М.: фондовая биржа РТС, 2004.
- 3 Буренин А.Н. Форварды, фьючерсы, опционы, экзотические и погодные производные – М.: Научно–техническое общество им акад. С.И. Вавилова, 2005.
- 4 Буренин А.Н. Хеджирование фьючерсными контрактами фондовой биржи РТС – М.: Научно–техническое общество им акад. С.И. Вавилова, 2009.
- 5 Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник. – М.: Гардарики, 2007.
- 6 Дегтярева О.И. Управление рисками в международном бизнесе. – М.: Изд–во «Флинта» НОУ ВПО «МПСи», 2010.
- 7 Ергин Д. Добыча. Всемирная история борьбы за нефть, деньги и власть. – М, 2005.
- 8 Ларри Уильямс. Секреты торговли на фьючерсном рынке: Действуйте вместе с инсайдерами. Trade Stocks and Commodities with the Insiders: Secrets of the Cot Report. – М.: Альпина Паблишер, 2011.
- 9 Мерфи Д. Визуальный инвестор. Как определять тренды. – М.: Диаграмма, 2004.
- 10 Минашкин В.Г., Шмойлова Р.А., Садовникова Н.А. Теория статистики: Учеб. Пособие. – М.: Финансы и статистика, 2005.
- 11 Найман Э. Малая энциклопедия трейдера. – М.: Альпина Паблишер, 2010.
- 12 Натенберг Шелдон. Опционы. Волатильность и оценка стоимости. Стратегии и методы опционной торговли. – М.: Альпина Паблишер, 2011.
- 13 Нидерхоффер В., Кеннер Л. Практика биржевых спекуляций – М.: Альпина Паблишер, 2003.

- 14 Пайаер Джон. Дорога к трейдингу, 2003.
- 15 Резго Г.Я., Кетова И.А. Биржевое дело. – М., Финансы и статистика, 2010.
- 16 Саймон В. Опционы. Полный курс для профессионалов. – М.: Альпина Паблишер, 2008.
- 17 Сафонов В.С. Трейдинг. – М.: Альпина Паблишер, 2001.
- 18 Твардовский В.Ю. Паришиков С. Секреты биржевой торговли. Торговля акциями на фондовых биржах. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.
- 19 Телегина Е.А. Международные инвестиции в мировую энергетику и роль России на глобальных энергетических рынках. – М.: Информ–Знание, 2005.
- 20 Телегина Е.А. Стратегическое управление нефтегазовым комплексом: кризис и перспективы устойчивого развития. – М.: Информ–Знание, 2009.
- 21 Томсеттмайкл. Биржевые секреты. Опционы. – Смоленск: Русич, 2008.
- 22 Халл Джон К. Опционы, фьючерсы и другие производные финансовые инструменты. – М.: Вильямс, 2008.
- 23 Черкулаев М. Торговля волатильностью. – М.: ИК «Аналитика», 2006.
- 24 Щелкачев В. Отечественная и мировая нефтедобыча: история развития, современное состояние и прогнозы. – М, 2005.
- 25 BP Statistical Review of World Energy. British Petroleum Co.plc, 2010.
- 26 Аникина, Б.А. Логистика [Текст]: учебное пособие / Б.А. Аникина. - М.: ИНФРА-М, 2002. - 327 с.
- 27 Брагина, З.В. Основы логистики [Текст]: учебное пособие / З.В. Брагина, М.Л. Ершова - Кострома: "Знание", 1998. - 98с.
- 28 Ельдештейн, Ю.М. Логистика [Текст]: электронный учебно-методический комплекс / Ю.М. Ельдештейн. - 2006.
- 29 Мишина, Л.А. Логистика [Текст]: конспект лекций / Л.А. Мишина. - Эксмо, 2002. - 160 с.
- 30 Наумов, В.Н. Маркетинг сбыта [Текст]: учебное пособие / В.Н. Наумов - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1999. - 426 с.

- 31 Неруш, Ю.М. Логистика [Текст]: учебник / Ю.А. Неруш - М.: Проспект, 2006 . -520с
- 32 Николаева, М. А. Товароведение потребительских товаров. Теоретические основы [Текст]: учебник для вузов / М.А. Николаева. - М.: Норма, 1998. - 283с
- 33 Новиков, О.А. Коммерческая логистика [Текст]: учебное пособие / О.А. Новиков, С.А. Уваров - СПб: Изд-во СПб-ского ун-та экономики и финансов, 1995.- 110с.
- 34 Скоробогатова, Т.Н. Логистика [Текст]: учебное пособие / Т.Н. Скоробогатова - Симферополь: ООО «ДиАйПи», 2005. - 116 с.
- 35 Федько, В.П. Основы маркетинга для студентов вузов [Текст]: учебник / В.П. Федько - Ростов-на-Дону: Феникс, 2005. - 479 с.
- 36Катюха П.Б. Тенденции и перспективы эволюции нефтетрейдинга в России // Нефть, газ и бизнес. - 2012. - № 5. - С. 7-11
- 37Катюха П.Б. Тенденции и перспективы эволюции нефтетрейдинга в России // Нефть, газ и бизнес. - 2012. - № 6. - С. 9-14. - Продолжение. Начало в N 5 .
- 38Катюха П.Б. Тенденции и перспективы эволюции нефтетрейдинга в России // // Нефть, газ и бизнес. - 2012. - № 7. - С. 6-11. - Продолжение. Начало в № 5, 6 Публикации в прочих изданиях:
- 39Катюха П.Б. Основы нефтетрейдинга: Курс лекций. - Смоленск: Издательство «Смоленская городская типография», 2011. - 260 с.
- 40Катюха П.Б. Основы международного нефтетрейдинга: Курс лекций. - М.: Издательский центр РГУ нефти и газа имени И.М. Губкина, 2012. - 254 с.
- 41Катюха П.Б. Новый маркерный сорт нефти ВСТО на мировом рынке: миф или реальность? Стратегическое управление нефтегазовым комплексом в посткризисный период: Сб. статей/Под ред. Е.А.Телегиной. — М.МАКС Пресс, 2010. 204 с. ISBN 978-5-317-03441-2

42 Ковалев, А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия – изд. 4-е, исправл. и доп. / А.И. Ковалев, В.П. Привалов – М.: Центр экономики и маркетинга, 2008. - 600 с.

43 Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: Краткий курс.—4-е изд., испр.—М.: ИНФРА-М, 2007.—320 с.

44 Маркарьян Э.А. и др. Экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян.— Ростов н/Д.: Феникс, 2008.—576 с.

45 Бригхем Ю. Финансовый менеджмент: Полный курс: В 2 т. / Ю. Бригхем, Л. Галенски / Пер. с англ. Под ред. В.В. Ковалева. – СПб.: Экономическая школа, 1997. – Т.1. – 498 с.

46 Бадокина Е. А. Финансовый менеджмент: Учеб. пособие.- Сыктывкар.: 2005. – 143 с.

47 Алесинская Т.В. Основы логистики. Функциональные области логистического управления / Т.В. Алесинская . – Таганрог : ТТИ ЮФУ, 2010. – 116 с.

48 Аникин, Б.А., Тяпухин, А.П. Коммерческая логистика: Учебник / Б.А. Аникин, А.П. Тяпухин. - М.: Проспект, 2013. - 432 с.

49 Афонин, А.М. Промышленная логистика: Учебное пособие / А.М. Афонин. - М.: Форум, 2013. - 304 с.

50 Афанасенко И.Д. Логистика снабжения / И.Д. Афанасенко - СПб: Питер, 2010. – 386 с.

51 В.В. Волгин. – М.: Дашков и К°, 2009. – 457 с. Гайдаенко А.А. Логистика / А.А. Гайдаенко. - М.: КноРус, 2014. – 267 с.

52 Гаджинский, А. М. Логистика: учебник для высших учебных заведений по направлению подготовки "Экономика" / А. М. Гаджинский. – М.: Дашков и К°, 2013. – 420 с.

53 Григорьев М.Н. Логистика. Базовый курс : учебник / М.Н. Григорьев, С.А. Уваров. - М. :Юрайт, 2011. - 782 с.

54 Герасимов, Б.И. Основы логистики / Б.И. Герасимов, В.В. Жариков, В.Д. Жариков. - М.: ИНФРА-М, 2010. - 304 с.

55 Голубчик, А. М. Транспортно-экспедиторский бизнес: создание, становление, управление / А. М. Голубчик. – М.: ТрансЛит, 2011. – 317 с.

56 Просветов, Г. И. Математические методы в логистике: задачи и решения: учебно-практическое пособие / Г. И. Просветов. – М.: Альфа-Пресс, 2008. – 302 с.

57 Савенкова Т.И. Логистика / Т.И. Савенкова. - М.: Омега-Л, 2009. – 487с.

58 Саркисов, С. В. Логистика / С. В. Саркисов. – М.: Дело, 2008. – 366 с.

59 Степанов, В. И. Логистика: учебное пособие для высших учебных заведений по направлению подготовки "Экономика" и экономическим специальностям / В. И. Степанов. – М.: Проспект, 2010. – 487 с.

60 Скоробогатова Т.Н. Логистика : учебник / Т.Н. Скоробогатова - Симферополь : ДиАйПи, 2011. – 116 с.-

61 Годовой отчет ПАО «ЛУКОЙЛ» за 2014 год // ПАО «ЛУКОЙЛ». – Москва, 2015.

62 История компании [Электронный ресурс]:// Официальный сайт ПАО «ЛУКОЙЛ». – Режим доступа:<https://www.lukoil.ru/about/history/>

63 «ЛУКОЙЛ» сегодня [Электронный ресурс]: // Официальный сайт ПАО «ЛУКОЙЛ». – Режим доступа:<https://www.lukoil.ru/about/Glance/>

64 Электронная версия годового отчета за 2016 год [Электронный ресурс]: Отчетность и презентации // Официальный сайт ПАО «ЛУКОЙЛ». – Режим доступа:<http://www.lukoil.ru/FileSystem/PressCenter/121348.pdf>

65 ПАО «Газпром» [Электронный ресурс]:// Официальный сайт ПАО «Газпром». – Режим доступа: <http://www.gazprom.ru/>

66 ПАО «НафтаИмпэкс» [Электронный ресурс]:// Официальный сайт ПАО «НафтаИмпэкс». – Режим доступа: <http://nafta-impex.ru/>

67 ПАО «НК «Роснефть» [Электронный ресурс]:// Официальный сайт ПАО «НК «Роснефть». – Режим доступа: <https://www.rosneft.ru/>

68 ОАО «РЖД» [Электронный ресурс]:// Официальный сайт ОАО «РЖД».– Режим доступа: <http://www.rzd.ru/>

69 Санкт-Петербургская Международная Товарно-Сырьевая Биржа [Электронный ресурс]:// Официальный сайт СПБМТСБ.– Режим доступа:<http://spimex.com/>

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Бухгалтерский баланс ПАО «ЛУКОЙЛ» на 31 декабря 2016 года

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС на 31 декабря 2016 г.

Организация: Публичное акционерное общество "Нефтяная компания «ЛУКОЙЛ»

Идентификационный номер налогоплательщика: 7708004767

Вид экономической деятельности: 70.10.2

Организационно-правовая форма/форма собственности: Публичное акционерное общество

Единица измерения тыс. руб.

Местонахождение (адрес): 101000, г. Москва, Сретенский бульвар, дом 11

Дата: 14 МАР 2017

Подпись: [Подпись]

Форма по ОКУД: 0710001

Дата (число, месяц, год): 31 12 2016

по ОКПО: 00044434

ИНН: 7708004767

по ОКВЭД2: 70.10.2

по ОКОПФ/ОКФС: 47 16

по ОКЕИ: 384

Пояснения	Наименование показателя	Код	на 31 декабря 2016 г.	на 31 декабря 2015 г.	на 31 декабря 2014 г.
	1	2	3	4	5
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
1	Нематериальные активы	1110	367 697	347 421	354 221
1	Результаты исследований и разработок	1120	31 867	33 719	39 704
2	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
2	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
2	Основные средства	1150	15 426 612	14 781 123	13 350 116
	в том числе:				
	незавершенное строительство	1151	1 712 727	1 754 348	1 599 170
2	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
3	Долгосрочные финансовые вложения	1170	1 135 472 697	1 143 632 674	1 148 294 380
	Отложенные налоговые активы	1180	532 596	493 340	539 909
	Прочие внеоборотные активы	1190	82 833	214 286	580 347
	ИТОГО по разделу I	1100	1 151 914 302	1 159 502 563	1 163 158 677
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
4	Запасы	1210	34 825	19 191	31 076
	в том числе:				
	сырье, материалы и другие аналогичные ценности	1211	13 546	7 477	6 201
	затраты в незавершенном производстве	1212	-	-	-
	готовая продукция и товары для перепродажи	1213	82	82	82
	товары отгруженные	1214	-	-	-
	прочие запасы и затраты	1215	21 197	11 632	24 793
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	238 739	28 699	186 689
	Акции по подакцизным материально-производственным запасам	1221	-	-	-
5	Дебиторская задолженность	1230	189 065 953	140 709 715	181 891 930
	в том числе платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты:	1231	4 015 472	3 126 261	2 604 279
	в том числе:				
	покупатели и заказчики	12311	-	-	-
	векселя к получению	12312	-	-	-
	авансы выданные	12313	2 163	2 074	-
	прочие дебиторы	12314	4 013 309	3 124 187	2 604 279
	в том числе платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты:	1232	185 050 481	137 583 454	179 287 651
	в том числе:				
	покупатели и заказчики	12321	5 498 352	5 181 324	7 101 743
	векселя к получению	12322	-	-	-
	авансы выданные	12323	504 083	1 905 052	245 769
	прочие дебиторы	12324	179 048 046	130 497 078	171 940 139
3	Краткосрочные финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	473 098 710	595 695 298	337 746 230
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	132 426 399	127 225 906	72 481 947
	Прочие оборотные активы	1260	-	-	-
	ИТОГО по разделу II	1200	794 864 626	863 678 809	592 337 872
	БАЛАНС (сумма строк 1100+1200)	1600	1 946 778 928	2 023 181 372	1 755 496 549

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО
ПО СТАТИСТИКЕ
(МОСКОВСТАТ)

Окончание приложения А

Пояснения	Наименование показателя	Код	на 31 декабря 2016 г.	на 31 декабря 2015 г.	на 31 декабря 2014 г.
	1	2	3	4	5
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
	Уставный капитал	1310	21 264	21 264	21 264
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
	Переоценка внеоборотных активов	1340	175	179	184
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	12 624 929	12 624 929	12 624 929
	Резервный капитал	1360	3 191	3 191	3 191
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	1 312 189 531	1 288 595 284	1 121 448 545
	ИТОГО по разделу III	1300	1 324 839 090	1 301 245 847	1 134 098 113
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410	159 056 475	309 182 175	228 021 462
	Отложенные налоговые обязательства	1420	497 484	421 368	373 916
7	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
5	Прочие обязательства	1450	22 525	-	52 696
	ИТОГО по разделу IV	1400	159 576 484	309 603 543	228 448 074
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	265 853 313	254 371 687	193 383 794
5	Кредиторская задолженность	1520	193 939 283	155 615 738	198 408 144
	в том числе:				
	поставщики и подрядчики	1521	3 855 754	2 440 035	3 294 847
	перед персоналом организации	1522	176 378	178 405	169 311
	перед государственными внебюджетными фондами	1523	3 493	89 589	3 149
	по налогам и сборам	1524	333 037	4 332 960	4 165 326
	прочие кредиторы	1525	125 355 834	92 927 510	143 709 664
	авансы полученные	1526	107 368	91 920	112 289
	векселя к уплате	1527	-	-	19
	задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов	1528	64 107 419	55 555 319	46 953 539
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
7	Оценочные обязательства	1540	2 570 758	2 344 557	1 158 424
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	ИТОГО по разделу V	1500	462 363 354	412 331 982	392 950 362
	БАЛАНС (сумма строк 1300+1400+1500)	1700	1 946 778 928	2 023 181 372	1 755 496 549

СПРАВОЧНО

Чистые активы

на 31 декабря 2016 г.	на 31 декабря 2015 г.	на 31 декабря 2014 г.
1 324 839 090	1 301 245 847	1 134 098 113

Руководитель

(подпись)

/ В.Ю. Алекперов /

(расшифровка подписи)

Главный бухгалтер

(подпись)

/ Л.Н. Хоба /

(расшифровка подписи)

"13" марта 2017 г.



ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Отчет о финансовых результатах ПАО «ЛУКОЙЛ» за 2016 год

ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ

За январь - декабрь 2016 г.

Организация: Публичное акционерное общество "Нефтяная компания "ЛУКОЙЛ"

Идентификационный номер налогоплательщика

Вид экономической деятельности

Организационно-правовая форма/форма собственности

Публичное акционерное общество

Единица измерения: тыс. руб.

Форма по ОКУД

Дата (число, месяц, год)

по ОКПО

ИНН

по ОКВЭД2

по ОКФС/ОКФС

по ОКЕИ

КОДЫ

0710002

31 12 2016

00044434

7708004767

70.10.2

47 16

384

Пояснения	Наименование показателя	код	За январь - декабрь 2016 г.	За январь - декабрь 2015 г.
	1	2	3	4
	Выручка от продаж (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов)	2110	316 540 706	259 197 748
	в том числе от продаж:			
	по основной деятельности	2111	19 350 732	23 059 381
	из них:			
	продукции собственного производства	21111	-	-
	товары, приобретенные для перепродажи	21112	19 336 590	23 045 239
	работы, услуги	21113	14 142	14 142
	поступления от участия в уставных капиталах других организаций	2112	273 121 761	211 991 329
	по посреднической деятельности	2113	13 364 775	14 054 082
	по прочей деятельности	2114	10 703 438	10 092 956
6	Себестоимость продаж	2120	(18 041 817)	(21 896 068)
	в том числе проданных:			
	по основной деятельности	2121	(18 041 793)	(21 896 003)
	из них:			
	продукции собственного производства	21211	-	-
	товары, приобретенные для перепродажи	21212	(17 988 841)	(21 878 285)
	работы, услуги	21213	(52 952)	(17 718)
	расходы связанные с участием в уставных капиталах других организаций	2122	-	-
	по посреднической деятельности	2123	-	-
	по прочей деятельности	2124	(24)	(65)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	298 498 889	237 301 680
6	Вывозные таможенные пошлины	2201	(65 517)	-
6	Коммерческие расходы	2210	(3 478 855)	(1 607 869)
6	Управленческие расходы	2220	(24 161 685)	(22 723 125)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	270 792 832	212 970 686

